

景気判断理由集

- ・ 景気の現状に対する判断理由
- ・ 景気の先行きに対する判断理由

・景気の現状に対する判断理由

景気の現状に対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店(売場主任)	・そごうデパート閉店の影響で、新規の客が増加し、婦人服を中心に食品、リビング等、全体的に安定して増加している。
		百貨店(販売促進担当)	・来客数が増加している。特に婦人服、食料品の部門でこの傾向が著しい。
		スーパー(店長)	・雪が少なく移動に障害が少ないこともあり、人の流れが良く、客の購買意欲も向上している。
		コンビニ(エリア担当)	・来客数が例年並みに回復し、客の買上個数も増加している。
		コンビニ(エリア担当)	・来客数、買上個数ともに回復傾向にある。
		一般レストラン(スタッフ)	・中国、台湾からの団体客の利用が増加している。
		タクシー運転手	・3か月前に比べると、年始の需要期もあり、利用者が増加している。
		美容室(経営者)	・売上単価が上昇してきている。
	変わらない	商店街(代表者)	・今月は特に低温が続き、街に出る人がいない。 ・依然として購買単価も低迷が続いている。
		百貨店(売場主任)	・バーゲン商戦は健闘しているが、紳士服、婦人服、子供服の売上は減少している。
		百貨店(売場主任)	・売り尽くしセールを行っても、期待した売上を確保できない。
		スーパー(企画担当)	・土、日曜日の天候が安定しており、来客数は好調である。 ・野菜の価格高騰により客単価も上昇しているが、必要な物しか買わないという行動に変化がない。
		スーパー(店長)	・来客数は増加したが、客単価が低下しており、売上増加につながらない。
		コンビニ(エリア担当)	・来客数は回復しているが、客単価が低迷したままである。
		衣料品専門店(店長)	・まとめ買いが少なく、来客数も減少したままである。
		家電量販店(店長)	・来客数は増加しているが、単品買いが中心であり、客単価は低下している。
		家電量販店(店員)	・低価格商品の売行きは良いが、高額商品の売上が伸びず、平均単価が低下しており、売上は横ばいである。
		乗用車販売店(従業員)	・依然として高額車の売行きが良くない。
		乗用車販売店(従業員)	・来店しても、商談に結び付かない客が多い。
自動車備品販売店(店長)		・初売りセールでは、例年より売上が大幅に増加したが、10日以降は激減し、結局、売上に変化がない。	
その他専門店[医薬品](経営者)	・年始に期待したが、必要な物しか買わない状態が続いており、出鼻をくじかれた。 ・6時以降の浮動客も減少している。		
観光型ホテル(経営者)	・1月はY2K問題の反動もあり、前年に比べて観光客は若干増加しているが、客単価が上昇せず、売上が横ばいである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		旅行代理店（従業員）	・売上が良い部門と悪い部門に分かれ、全体としてみると変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・個人客の動向に変化がみられない。
		旅行代理店（従業員）	・来客数、申込件数は増加しているが、単価が低く、売上に変化がない。
		タクシー運転手	・1月は例年になく寒い日が多いので、利用客が増加すると思ったが、期待したほどの結果になっていない。
		タクシー運転手	・今月は寒波や大雪のせいで、日中の利用客は増加したが、夜間の利用客が少なく、全体的にみると売上が増加していない。
		パチンコ店（店員）	・来客数、客単価ともに変化がみられない。
		美容室（経営者）	・売上、来客数ともに増加していない。
		美容室（経営者）	・成人式、結婚式関連での利用が以前よりも少ない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・今月は寒波もあり、来客数が減少し、客単価も低下している。
		百貨店（売場主任）	・初売りから成人式までは全店の売上はまずまず好調であったが、中旬から下旬にかけてのイベントが不振である。 ・婦人服飾雑貨部門だけは来客数が増加しており、実用性に加えファッショントレンドの流れもあり、防寒物でストールや手袋、婦人服が好調である。 ・クリアランスセールをしても、安くても無駄なものは買わない消費パターンが依然として続いており、期待どおりの売上を確保できていない。
		スーパー（店長）	・客の買い控えが依然として続いている。
		衣料品専門店（店員）	・前半のセール期間の反動で、中旬から来客数が減少している。
		家電量販店（店長）	・パソコンの購入が増加しても単価は低下しているなど、高額商品の売上が減少している。
		住関連専門店（営業担当）	・低温が続き積雪が多いため、除雪関連商品の動きは良いが、その他の商品の動きが鈍い。
		高級レストラン（スタッフ）	・年始は予想以上に好調であったが、それ以降は客足が遠のいている。ディナーでは、予約客しか訪れず、来客数、売上ともに激減しており、特に飲物の状況が悪い。
		高級レストラン（経営者）	・新年会等は例年と同様の傾向であるが、寒さが厳しいためか、フリーの客の来客数が非常に少ない。
		スナック（経営者）	・20日ごろまでは新年会の流れの来客があったが、その後はほとんどない。天候も冷え込んで路面も悪く、来客数が減少している。
		スナック（経営者）	・例年と違ってまるで客の流れが悪く、週末に来客数が増加する程度であり、売上が低迷している。
		スナック（経営者）	・毎年1月の後半にかけて、新年会や会合が多くあったが、今年は15日以降の予約がほとんどない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・道外からのツアー客が大幅に減少している。
タクシー運転手	・金、土曜日の新年会に出席するために17:30~19:00ごろにかけてタクシー利用が増加するが、今年は例年になく閑散としている。		
観光名所（役員）	・来客数の減少に加え、客単価も低下している。		
悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	・土地の値下がりが止まらないので、景気の下げ止まりは終わっていない。	
	商店街（代表者）	・今月は、成人式が終わってから来客数が極端に減少している。	
	百貨店（売場主任）	・食品部門は催事があると売上が増加するが、紳士服、婦人服の衣料関係でコートを中心に売上状況が非常に厳しい。	
		スーパー（店長）	・これまでは一点単価が低下してきたが、今月は来客数の減少が目立つ。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	・高額商品を中心に、需要量が減少している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	その他サービス業 [建設機械レンタル]（総務担当）	・機械の荷動きが好調である。
	変わらない	輸送業（総務担当）	・取扱い貨物量が横ばいの状態が続いている。
		金融業（企画担当）	・設備投資動向が低水準のままで、伸びていない。
		その他サービス業 [建設機械リース] （支店長）	・大きな倒産がなく安定しており、正月が過ぎても、商品の動きは変わらない。
		その他サービス業 [建設機械リース] （従業員）	・リース案件が依然低調であり、ほとんど変わっていない。
	やや悪くなっている	その他企業 [コンベンション担当]（従業員）	・1月は宴会数は多いが、客単価が低下している。
		輸送業（支店長）	・12月中旬から年末にかけて荷動きに盛り上がりがなく、1月に入ってもこの状態が続いている。
		広告代理店（従業員） 司法書士	・流通関係は非常に好調だが、その他は伸び悩んでいる。 ・土地の売買、会社の登記がほとんどない。
	悪くなっている	食料品製造業（経営者）	・例年に比べて、極端に荷動きが低迷している。
金属製品製造業（統括）		・販売先となる住宅産業の住宅着工件数が減少している。	
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・建設関係の求人件数が大幅に伸びており、全体でも増加傾向が続いている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数は増加しているが、新規求人の増加はあまりみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・卸業、小売業及びサービス業の求人件数は多少増加しているが、全体的に大きな変化はみられない。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・新規雇用よりも、定年退職者を定額給与で嘱託として継続採用するケースが多い。定年退職者の穴埋めをする場合もパート、アルバイトが多く、採用側に正社員の新規採用に対する積極性がない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は大幅に伸びているが、内容はパート、派遣社員が中心であり、正社員の求人は厳しい状態であり、賃金も上昇していない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・企業から欠員の補充と、正社員から派遣社員へシフトするための問い合わせが多く、正社員が採用されない状態が続いている。
		職業安定所（職員）	・求人受理件数の伸び悩みと求職者の増加から有効求人倍率が全道平均にも及ばない。加えて有効求人の3分の1がパートであり、提出される求人の条件も悪く、ミスマッチ要素の強い求人が目立つ。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、前年同月比で増加しているが、3か月前比較では大幅に減少しており、機械器具製造業の求人に一服感が表れている。
	悪くなっている	-	-

2. 東北

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている		
	やや良くなっている	一般小売店 [茶]（経営者）	・近所に大型店が4店舗あるが、わざわざ当店に立ち寄って買う客が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		一般小売店〔スポーツ用品〕(総務担当)	・冬らしい天候で冬物の売行きが順調である。
		乗用車販売店(従業員)	・雪や寒さの影響で、季節感のある商品が売れている。
		乗用車販売店(営業担当)	・新卒者の需要により来場者数が増加している。
		タクシー運転手	・以前と比べ客足が途切れず近距離利用の客も増えた。
		設計事務所(職員)	・省庁再編関連で停止していた国、県などの予算が執行され出し仕事が増えている。
	変わらない	百貨店(総務担当)	・冬物パーゲン、客にとって一番買い得であるが、それでも売上が増加せず、特に紳士物の売れ行きが悪い。
		百貨店(売場主任)	・マークダウン商品は売れているが、全体的に悪い状態で落ち着いている。
		百貨店(売場主任)	・客が低価格商品を買って求めている。 ・福袋の完売までに時間がかかった。
		スーパー(従業員)	・11月のキャンペーン効果が続き、来客数は減少しているものの売上の減少は小さい。
		スーパー(経理担当)	・客単価が上昇している。
		スーパー(店長)	・悪天候と野菜の相場高の影響で客単価は多少回復しているが、一時的なものである。
		スーパー(店員)	・客の購買意欲に変化はなく、購買意欲をそそる商品もない。
		スーパー(店長)	・バラ売りや低単価商品を求める客が多く、買上点数は変わらないが、一品単価と客単価が低下している。 ・客数に変化がない。
		スーパー(経営者)	・寒波が続いているのに、衣料や住居関連用品の売上が横ばい状態で、来客数に比べ客単価の低下が著しい。
		コンビニ(エリア担当)	・来客数は回復傾向にあるが、キャンペーンの効果が出ない。
		衣料品専門店(経営者)	・初売りは天候不順で最悪の結果となったが、寒さのために冬物が売れている。
		乗用車販売店(営業担当)	・寒波で客足が鈍く、車両販売は横ばい、サービス需要はやや伸びているが、全体では変わらない。
		乗用車販売店(経営者)	・来客数が増え、新車売上は前年を上回っているが整備関係、特に車検は苦戦している。
		その他専門店〔酒類〕(経営者)	・既存店の売上が、前年並みに戻っている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(経理担当)	・厳しい寒さで灯油の販売は好調であったが、大雪のため洗車の客が激減した。
		一般レストラン(経営者)	・イートインの客が減少している。 ・客層が高級志向と低価格志向に二分されている。
		観光型ホテル(経営者)	・今月は建築、労働組合、自動車関係の団体客がやや多いが、総体的な来客数は伸びず変わらない。
		都市型ホテル(経営者)	・新年会など企業や団体からの申込は順調だが、食堂の個人客が減少している。
		旅行代理店(従業員)	・雪が上向き傾向にあった旅行業に影響を与えている。
		タクシー運転手	・大雪や寒さなどで売上はやや良いが変わらない。
		通信会社(社員)	・コスト意識が強く、1円でも安いものを求める客が多い。
		通信会社(営業担当)	・携帯電話機の出荷量に変化がない。
観光名所(職員)	・客単価、売上ともに前年を下回っている。		
競輪場(職員)	・車券売上が依然低迷し、客単価も低迷している。		
設計事務所(職員)	・年度末の調整の受注はあるが、一時的なものである。		
住宅販売会社(従業員)	・展示場来場者数、法人設備投資ともに減少している。 ・安い物件は足が早いが高価な物件は売れ残っている。		
住宅販売会社(従業員)	・依然として住宅融資の審査が厳しく、個人住宅購入が困難になっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや悪くなっている	一般小売店〔スポーツ用品〕(経営者)	・初売りは良かったが、それ以降売上が3分の1にまで減少している。
		百貨店(広報担当)	・前半、中盤と週末に雪の影響を受け、後半に挽回したが、穴埋めできなかった。 ・初売りやクリアランスセールが月初めに集中したため、客はそれ以降堅実な様子見をしている。
		百貨店(企画担当)	・依然来客数が減少している。 ・バーゲンでのヤングの購買力が低下し、ミセス層では初売りの福袋の買い控えが目立った。
		百貨店(売場担当)	・低価格商品でも買うのをためらう客が多く、若い女性もお金が無いから買えないという人が多い。
		百貨店(総務担当)	・今年新潟市内の大型ファッションビルが倒産した。 ・年間最大のバーゲンが不調であった。
		スーパー(企画担当)	・12月後半以降週末ごとの悪天候によるまとめ買いで、客単価は上昇しているが、これまで続いてきた来客数の伸びは鈍っている。
		スーパー(総務担当)	・3か月前より売上が減少している。
		スーパー(店長)	・一品単価の低下が続き、ご馳走商品の売れ行きが鈍い。
		コンビニ(経営者)	・各業種間の競争、特にオーバーストア、価格競争、地域的競合などにより利益確保が難しい。
		衣料品専門店(店長)	・低価格のスーツなどディスカウント品でない廉価品に人気集中しているため、客単価が低下している。
		衣料品専門店(店長)	・依然客単価が低下している。 ・客は買うものを必要最低限に止め、その中で使い回している。
		家電量販店(総務担当)	・価格競争の激化により、利益が減少している。
		家電量販店(店長)	・必要なものしか買わず、衝動買いの客が少ない。 ・安いだけでなく、良い商品が安くなければ買わない。
		乗用車販売店(従業員)	・初売りは例年になく売上が悪く、小額では動いても高額商品が動かない。
		乗用車販売店(経営者)	・客は、自動車が多少壊れても我慢して乗っている。
		乗用車販売店(企画担当)	・売上が悪い。 ・新型車は出ているが高級車へ移行しない。
		スナック(経営者)	・新年会の予約が低調である。
		観光型旅館(経営者)	・今月からバス会社の大型ツアーと組み順調である。 ・春先に大団体など目玉はあるが、地元の客の動きが悪い。
		都市型ホテル(スタッフ)	・新年会の件数が減少し、規模も縮小している。 ・客単価は前年から300円程度低下している。
		通信会社(社員)	・専用線によるインターネット接続の引き合いがなくなった。
	通信会社(営業担当)	・電話使用料金が減少しており、より一層高い割引率が求められている。	
	遊園地(職員)	・週末ごとの雪の影響で売上が大きく落ち込んでいる。	
	美容室(経営者)	・平日の街は閑散としており、週末に集中的に売上を伸ばしてきたが、毎週末の大雪で売上が低下している。	
	住宅販売会社(経営者)	・来場者数が3割減少し、受注も減少している。	
	悪くなっている	百貨店(売場主任)	・大雪により生活コストが上昇し、生活必需品以外は売れない。
		住関連専門店(経営者)	・耐久消費財の売行きが落ちており、季節商品の売行きも足踏み状態である。
		観光型ホテル(スタッフ)	・予約状況が悪い。
		競馬場(職員)	・大雪で来場者数が減少し、買上単価も低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	・来場者数が激減している。 ・住宅購入の意志を持った客が少ない。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（従業員）	・例年この時期は季節商品が良く、通常商品が悪くなるが、今年は通常商品の動きも良い。
		食料品製造業（経営者）	・低価格帯の商品を中心に、販売額が対前年比2ケタ増の伸びであるが、スーパーからの値引き要求が強く利益性は低下している。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・りんごの収穫の利益が低下している。
		食料品製造業（経営者）	・原料の仕入れ、受注、入金に変化がない。
		電気機械器具製造業（従業員）	・設備投資の一段落が依然続いている。
		建設業（従業員）	・特に変わった動きがみられない。
		輸送業（経営者）	・物流の状況が一進一退である。
		通信業（企画担当）	・IT化による設備投資の効果が出ている。
		金融業（営業担当）	・依然企業の財務リストラの動きがある。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	・寒さと雪のため、観光客が来ず土産店への販売が減少している。
		繊維工業（営業担当）	・受注減と値引きが重なり厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・メーカーの在庫調整のため、新規発注が細切れとなり採算性が低下している。 ・値引き要求が一段と強くなっている。
		電気機械器具製造業（従業員）	・アメリカの景気減速で輸出が減少している。
		建設業（企画担当）	・工事の案件情報の量が全体的に減少している。 ・建設投資が一服状況にある。特に分譲マンションへの投資は下降している。
		建設業（従業員）	・大型工事を中心に工事量が減少している。 ・中央大手ゼネコンも地方自治体工事をターゲットにしており、競争は厳しく収支も悪化している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・市内で飲食店を開いている読者が閉店した。 ・元旦チラシが昨年より更に減少し、商戦も消極的で景気を刺激しない。
	悪くなっている	輸送業（従業員）	・大雪の影響で、物流費が増大している。 ・軽油の値上がり著しい。
		輸送業（従業員）	・国内貨物、航空貨物、国際航空貨物それぞれ重量が減少している。
	雇用 関連	良くなっている	-
やや良くなっている		職業安定所（職員）	・常用、パートともに新規求人が増加している。
変わらない		アウトソーシング企業（社員）	・HP作成会社などIT関連の起業の動きはあるが、大手旅行代理店の合併の影響などもあり、全体的に変わらない。
		職業安定所（職員）	・新規求人は依然増加傾向だが、新規求職者、有効求人倍率ともに横ばいである。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が前年よりわずかに増加しているが、パート求人だけであり、一般求人が増えない。
		職業安定所（職員）	・求人は順調に推移しているが5名以下の小口求人が多く、増産体制による求人ではない。
		職業安定所（職員）	・新規求人はここ数か月高い水準で推移しているが、更新求人が半数を占め業種その他にあまり変化がみられない。
		職業安定所（職員）	・電気機械、医療福祉分野での求人が好調であるが、事業主都合の離職や若年層を中心とした求職者が増えている。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・客が求人に対し慎重になっている。	
悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数が減少している。	

3. 北関東

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	高級レストラン（経営者）	・21世紀となり、例年になく忘年会、新年会の客が増加し、大小のパーティもあり、大幅に伸びている。
	やや良くなっている	スーパー（統括）	・ここ数か月間の中で、客数の伸びが一番大きい。 ・一品単価は下げ止まっており、客単価は上昇傾向にある。特に、衣料品が好調である。
		通信会社（社員）	・iモード等の人気により携帯電話の新規販売数、機種変更数は順調に伸びており、客の購買意欲は若干高まっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・車歴9年に近づきつつある古い車の車検が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	・土地、住宅販売の広告を出したが、3か月前と比べて極端に問い合わせ件数が増えている。具体的に購入を検討している客も増加している。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・売上は前年並みに推移しているが、例年になく気温が低いいため、防寒衣料は好調である。
		コンビニ（店長）	・新製品がいくつか出たが、以前と比べてあまり良くない。これまでは新製品というだけで売れたが、最近はなかなか売れない。
		乗用車販売店（経営者）	・客の購買意欲は相変わらず低迷している。イベントをしても客集めにはなるが、売上にはつながらない。新型車も長続きはせず、売れたとしても利益は低い。21世紀を迎え「今年は」という気持ちがあったが、やはり「今年もか」という感じが強い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・市内企業で倒産が相次ぎ、倒産の記事が日常的に新聞に載っている。
		タクシー運転手	・新年会の客は例年の3割程度で、電車のあるうちに帰ってしまうため、深夜のタクシー客が少ない。
		通信会社（営業主任）	・客はインターネット等の通信費は使うが、他のことには使わない。
		ゴルフ場（支配人）	・例年であれば正月は予約で一杯だが、今年は誘客をして、ようやく一杯になった。
	やや悪くなっている	コンビニ（店長）	・対前年比の売上、来客数が2、3か月前までは93～94%で推移していたが、今月は売上88.3%、来客数91.3%で、一段と景気の冷え込みを感じる。
		衣料品専門店（統括）	・1月2日に初売、9日にだるま市があったが、年々入出が悪くなっている。 ・消費者に購買意欲がない。
乗用車販売店（従業員）		・雪が多いため来客数は減少している。 ・商談が長引いている。	
旅行代理店（従業員）		・昨年のY2K対応の反動で期待されていた年初だが、良かったのは三が日、連休のみで、全体ではやや悪くなっている。	
悪くなっている	商店街（代表者）	・例年であれば、正月の売上にはお年玉にももらった新券がたくさん入るが、今年はほとんどなく、売上も少なかった。お年玉も少なかったのではないかと。	
	コンビニ（店長）	・例年三が日には客が非常に多いが、今年は平日よりも少なかった。	
	衣料品専門店（販売担当）	・毎年、1月半ば～2月にかけて入出が悪く、業界も暇な時期であるが、今年は天候の影響もあり、来街者、来客数が大幅に減少している。	
	美容室（店長）	・大雪の影響で来客数が減少している。	
企業	良くなっている		
企業 動向 関連	やや良くなっている	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・受注量、仕事量の増加傾向が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・新規受注品が徐々に立ち上がりつつあるが、従来品が多少減少傾向にあるので、相殺されて変わらない。
		金融業（融資担当）	・店頭で融資の一部繰上げ返済の相談が相変わらず多く、資金を消費ではなく、返済に当てている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・ホームセンター、量販店では、大雪で雪かきグッズ、長靴、手袋、融雪剤の売上が著しく伸びているが、その他の商品には波及していない。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先が在庫調整を行っているため、1～3月には発注量を相当絞られて困っている。3月の受注量はゼロである。
		輸送業（統括）	・年末は荷動きの量が多く、年初にも期待していたが、長続きしなかった。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	・ゴルフ場関係の仕事で、雪が多く降ったため20日以上営業ができず、収入がゼロである。
経営コンサルタント		・新年になっても中堅の不動産業が倒産するなど、底辺の実態経済の悪さは変わらない。企業業績の二極化の中で、新事業、新サービスに着手するものはわずかであり、売上が利益が上がらないと訴える声が支配的である。	
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	・派遣需要は引き続き手堅く推移し、業務によっては人手不足になっている。
		職業安定所（職員）	・地域の有効求人数が増加しており、有効求職者数及び雇用保険受給者数が減少しているため、有効求人倍率は改善しつつある。業種によってばらつきはあるものの、特に製造業での求人が増加している。今まで好調であったIT関連には一服感がある。
	変わらない	学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人は退職者の補充程度である。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・求人数、求人数ともに増加している反面、企業整理を行う事業所が多く、有効求職者数に占める雇用保険受給者の割合が高くなっている。
	悪くなっている	学校〔専修学校〕（就職担当）	・卒業生が就職した企業の倒産、工場閉鎖が相次いでいるため、来校する卒業生の求人斡旋希望者数が増加傾向にある。 ・新旧年次の授業料納入が遅れ気味である。昼食を外食から弁当持参に切り替えている学生が増えた。

4. 南関東

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	住宅販売会社（従業員）	・正月休みに新春キャンペーン等のイベントを行ったことにより、住宅展示場や分譲地への来場者数が増え、契約数も増加している。
	やや良くなっている	一般小売店〔靴・袋物〕（従業員）	・セールと新入学の需要増加により、商品の単価は12月と比べて2千円程度上昇している。
		百貨店（買付担当）	・セール待ちの買い控えで、セール初日から売上は好調であった。気温の低下でコートやブルゾンといった防寒衣料が売れたため、単価が上昇し、売上増加に貢献した。しかし、1月後半には、セールのネタ切れと気温低下による春物商品の販売不振で売上が減少している。
		スーパー（店長）	・年明けの売上動向をみると、販売促進に対する客の反応が良くなってきている。特に、今まで悪かった衣料品の売上が少しずつ増加してきている。
		家電量販店（店員）	・今年に入って、客が欲しいもの、興味を引くものが多数発表されており、売上はやや良くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	・新年に入ってから、例年の1月にはない車の販売台数を記録している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・客単価の上昇、家族連れの子の増加に加え、ケータリングが伸びたことにより、売上がやや増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会シーズンを迎え、普段利用しない客が増加している。
		旅行代理店（従業員）	・主に海外の個人需要が少しずつ増加している。
		設計事務所（所長）	・仕事の相談内容が住宅、倉庫の増築工事など、具体的な話になってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	・1月の前半は福袋等でかなり消費が伸びたが、その後はあまり良くない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・毎月、月初めに定例特売日を設けているが、客からの特売日の問い合わせが増加している。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・必要かつ納得できる商品だけを買うという客の購買姿勢が、依然として変わっていない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・商店街で大型イベントを行ったが、売上は横ばいである。品質に裏付けられた安さをもつ、値ごろ品しか売れない。
		百貨店（売場主任）	・初売の時間延長、クリアランスの前倒しによる売上増はあるが、これらは前倒しで、実質的な売上は変わらない。
		百貨店（企画担当）	・営業日数は増加しているが、来客数が前年並みにとどまっている。 ・絵画など一部高額品が売れているが、全体的に客単価は上昇していない。
		百貨店（企画担当）	・10代、20代の若い客の来店が減少している。 ・高額品の買上も減少している。 ・食品は依然として堅調に推移している。
		百貨店（販売促進担当）	・営業日数の増加、新規導入ブランドの成功などにより売上は好調である。しかし、来客数の増加に対して、購入単価は低下しており、必ずしも良くなっていない。
		百貨店（企画担当）	・正月のクリアランス商戦立ち上がりは比較的順調であったが、3回の大雪で売上は厳しい状況にある。 ・福袋の売上も例年に比べてやや悪い。
		百貨店（広報担当）	・衣料品販売で苦戦した昨年11、12月の反動で、正月の初売りは好調であった。これは消費の後倒しに過ぎず、シーズンを通じての売上は変わらない。
		スーパー（統括）	・年明け以降の冷え込みで、衣料品、特にインナー関係の動きは良いが、単価低下、来客数の減少が続いており、それをカバーするまでには至っていない。全体としての売上は変わらない。
		スーパー（経営者）	・最近、生鮮食品の価格が上昇し、相応の売上を達成しているが、売上が大きく上向く状況にはない。
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲンの時期なので婦人服は安くて当たり前で、客は余分な買物はしていない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・客数は対前年比で90%台と相変わらず低迷している。新たな販売促進策を打ち出しているが、思ったほどの効果が出ていない。
		一般レストラン（支配人）	・歓送迎会等の予約が徐々に入り始めたが、予約数、客単価ともに、対前年比でほぼ横ばいの状態である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・3か月前と比べて、宴席が増加しているということもない。
タクシー運転手	・年始に入り、前半に動きはあったものの、後半には頭打ちになっている。特に、中距離、遠距離の客の減少が目につく。		
通信会社（営業担当）	・インターネットのすそ野は広がっているが、競争が激しくなっている。ケーブルテレビなどでは解約も出てきた。		
遊園地（職員）	・特別な企画、イベントを行うと客は増加するが、それ以外の場合、それほどの来場者がいない状況が続いている。1月は特に天候が不順で、決して良くない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		その他レジャー施設 [アミューズメント](職員)	・平日の集客の減少傾向に歯止めがかかっていない。各地のスキー場からもそうした声が届いており、客が有休を取りにくいためである。
		住宅販売会社(従業員)	・住宅の契約受注ベース、着工ベースともに変わっていない。
	やや悪くなっている	一般小売店[靴・履物](店長)	・客は低価格の物を探しており、その傾向が以前に比べて強くなっている。
		一般小売店[パン](従業員)	・成人式の休みの変更で、月の中盤から後半への売上の伸びがみられない。
		スーパー(統括)	・来客数は減少していないが、買上点数が1、2点確実に減少している。
		スーパー(店長)	・買上単価の低下は依然続いているが、1月に入り来客数も減少気味である。
		コンビニ(経営者)	・気温の低下に伴い、客数、客単価ともに低下している。
		コンビニ(経営者)	・1月の客数は対前年比でマイナスになっている。正月でお金を使ってしまったことや雪の影響がある。
		衣料品専門店(販売担当)	・冬物衣料を最終価格に値下げしているため、1人当たりの買上単価が低くなり、売上が伸びない。 ・ミセスの客が対象なので、正月三が日の売上が少し減少している。
		家電量販店(店長)	・客は価格を最優先事項として商品を求めている。
		その他小売[雑貨卸](経営者)	・デジカメは絶好調だが、銀塩フィルムと銀塩カメラが全く売れていない。
		一般レストラン(経営者)	・雪の影響で来客数が減少しており、新年会などの予約状況も悪くなってきた。
		旅行代理店(従業員)	・1月に入って、来客数は変わらないものの、安い商品が売れるようになったため、やや悪くなっている。
		通信会社(社員)	・ISDNの販売は3か月前の約半分以下に鈍化している。 ・割引サービスがいろいろ出ているが、通話回数もほぼ横ばいで変化していない。
	その他サービス[学習塾](経営者)	・普通の授業とは別料金の「特別対策授業」を行っているが、「特別対策授業」を受ける生徒が毎月少しずつ減少している。	
	悪くなっている	衣料品専門店(経営者)	・開店して5年たつが、最悪の売上である。 ・商店街の中でも、廃業している店が多い。
		スナック(経営者)	・来客数は減少し、客も仕事がないと話しているなど、明るい材料が全くない。
設計事務所(所長)		・仕事が全くなくなっている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・1月には新規の会社設立が3件、増設による設立が3件と新会社の設立がやや増加してきており、印鑑や印刷の仕事が増えている。
	変わらない	食料品製造業(経営者)	・相応の売上があった。他の店の話を聞いても、それほど悪くない。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・変わったことがなく、給料も売上も横ばいである。
		電気機械器具製造業(経営者)	・10月と比較すると売上が20%低く、前年同様に悪い状況で変わらない。
		通信業(所長)	・1月の加入者は少し上向き加減になってきたが、完全に回復しているとは言いがたい。
		不動産業(総務担当)	・テナントによってスペースを拡大したり、極端に縮小したり、業種による景気の良し悪しがより鮮明になっている。
広告代理店(従業員)	・組織の分社化、持ち株会社制度など世の中の仕組みが変わってきており、周辺の会社もかなり変化が激しく、不安感を持っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	・アパレルからの発注が非常に少なくなっており、春物、夏物も未だに受注が少ない。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・客はコストダウンの話でもちきりで、これでは利益が出ないと言っている。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・良いところには仕事が集まっているが、全般的にみて思った以上に伸び悩んでいる。特に、高付加価値品を生産し、技術力のある企業は大丈夫であるが、それ以外は伸び悩んでいる。	
		金融業（審査担当）	・前向きな資金需要は依然少なく、赤字補填資金の借入申込が目立ち、資金繰りはやや悪化している。	
		その他サービス業 [情報サービス] (従業員)	・各公共事業体、大学などにおいて、IT関係などの設備投資に関する様々な提案、相談があるが、1件当たりの金額が小さくなっている。	
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	・仕事量の確保ができず困っている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・大店立地法適用前に出店しようとする駆け込み需要で、昨年未までは比較的忙しかったが、1月から急に注文が止まり、この5年間で最低の売上となりそうである。	
		通信業（経営者）	・受注は激減しており、増加する見込みがない。 ・1月は資金も底をついてしまった。	
	雇用関連	良くなっている		
人材派遣会社（社員）			・長期契約の終了案件がなかった。 ・営業活動を積極的にしなくても、受注が多い。 ・就業希望者が、いくつもの仕事の中から選択できる状況にある。	
職業安定所（所長）			・3か月前と比較し、新規求職者は約35%の大幅な減少となっている。また、新規求人倍率は1.1倍から1.5倍と確実に改善されている。雇用保険受給者の人数も7.7%減少している。	
やや良くなっている		職業安定所（職員）	・新規求職者数が漸減しつつある。求人は横ばいなので、失業者が減少している。	
		変わらない	人材派遣会社（社員）	・求職者では若い人が来るが、自分の都合に合わせてできる仕事を選ぶため、就労先がなかなか見つからない。求人側も、若くて経験があり、給料は安いなど条件が厳しくなっているため、変わらない。
			人材派遣会社（社員）	・様々な業種で、勝ち組み、負け組みがはっきりしている。元気の良い中小企業でも、求人が増加している。
学校 [専門学校] (教務担当)			・コンピュータ関連企業からの求人は少ない。そこでは、正社員ではなく人材派遣会社からの求人が多く目立つ。	
		やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・新規求職者数は、対前月、対前々月比で明らかに減少してきている。 ・新規求職者に占める在職中の求職者の割合が、この3か月増加傾向で推移している。新規求職者に占める非自発的求職者の割合も、高止まり傾向で推移してきている。
職業安定所（職員）			・雇用が増加している業種の範囲は狭く、全体的には減少気味である。	
悪くなっている				

5. 東海

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	一般小売店 [土産] (経営者)	・5万円、10万円といった高額品と安い値打ち品に、客の金の使い方は二極分化されつつある。
		百貨店 (販売促進担当)	・クリアランスセールは非常に好調で、価格に対してシビアな消費行動は続いているが潜在的な需要はある。
		スーパー (店長)	・年明けの寒波により冬物が良く売れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		スーパー（店長）	・平均客単価は2～3%増となっており、安全や健康に良い商品あるいは美味しいものなどのこだわり品と、安さを求めた商品との二極化がみられる。
		乗用車販売店（経営者）	・平日の来客数がやや増加し、それに伴ってコンスタントな受注につながりつつある。 ・低価格志向が強いものの高額商品も徐々に始め、活気づきつつある。
		高級レストラン（スタッフ）	・高級食材を使ったフェアに対する客の反応が良い。
		スナック（経営者）	・昨年末は忘年会シーズンにもかかわらず活気のないまま終わっていたので新年会の予約もあてにしていなかったのだが、年始は予想以上に団体客が入り、客単価は低下したものの、来客数は増加している。
		美容室（経営者）	・客の話を聞いていると、余暇にレジャーに行くなど、かなり財布のひもが緩んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	・入居に際し家電やインテリアを新規購入している客が目立つ。
	変わらない	商店街（代表者）	・来客数は確実に増加しているが、客単価は相変わらず低下しておりなかなか上昇してこない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・客の来店頻度、客単価が変わらない。
		百貨店（売場主任）	・バーゲン初日は客が殺到するが、引きが早く、買いたい物を買ったら帰るといった状況である。
		百貨店（企画担当）	・商品が値下がりするのを待って購入する傾向が続いている。春物商品も以前は店頭に出るとすぐ購入していた客も、今は暖かくなるまで買い控えている。
		スーパー（店長）	・正月の営業日数の増加にもかかわらず、売上増につながっていない。 ・買上のポイント制やセール企画をやっても客は冷静な目で買物をしている。
		スーパー（店員）	・客の買物かごの中には、他店との価格比較をしたうえで、安くて良い商品ばかり入っている傾向にある。1円でも安ければ喜んで買物をしてくれる。
		コンビニ（エリア担当）	・売上面で前年割れ店舗が依然として増加している。
		コンビニ（エリア担当）	・異業種を含めた競合が激しくなり、弁当などの既存商品の売上は減少しているが、新しいゲームソフトなど付加価値が高い新商品で売上をカバーしている状態である。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・一時的に良くなっているようにも見えるが、全体的にはあまり動きはない。
		家電量販店（店長）	・来客数の増加が見込めず、客単価の上昇も見込めない。 ・低価格商品の買い回り客が非常に多くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	・今年に入り、イベントの来客数が増加していない。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・冬物セールによる衣料品の購買はあるが、客単価が低下している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・会議やセミナーでの利用客は増加しているが、一般の宿泊客や食堂利用客は依然として前年並みの低迷状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	・引き合い数は増加しているものの、価格の低下は依然として続いている。
通信会社（社員）	・インターネットへの接続はかなり増加しているが、通信量の変化はほとんどない。		
テーマパーク（職員）	・特に上向いている要素も下向いている要素もないが、客の購買態度は依然として低調である。		
パチンコ店（店長）	・集中豪雨後の3か月前に比べ稼働は良くなっているが、全体的な客単価は上昇していない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕(エリア担当)	・パチンコ業界全体で店舗改装や新規出店がなく、小さな改装の数をこなしてしのいでいる。
		住宅販売会社(総務担当)	・賃貸住宅は、地価下落や家賃相場の低下から依然として冷え込んでいる。
	やや悪くなっている	一般小売店〔惣菜〕(営業担当)	・法人関係の贈答品購入の不調に加えて、年賀商品や成人式のお返し、寒中見舞いなど個人消費も例年より控える傾向にある。
		コンビニ(経営者)	・年末から年明けにかけての売上が最悪で、良くなる気配もない。
		コンビニ(エリア担当)	・年始の来客数が減少している。
		家電量販店(経営者)	・客単価の低下が、数量の伸びよりはるかに大きく影響している。
		乗用車販売店(従業員)	・新車を契約する際、昔なら若者はクレジットを組む人が多かったが、今は親が肩代わりし一括で支払うケースが増えている。借金をできるだけ減らそうとする傾向がある。
		住関連専門店(営業担当)	・マンションだけは良いが、持家、民間工事、公共工事が減少しており、下請からゼネコンまで価格競争が激烈で体力勝負となっている。
		高級レストラン(経営者)	・新年会の予約が非常に少なく、立食パーティーで済ませたり、中止したりする所が多い。
		スナック(経営者)	・新年会があっても、二次会に流れる客が少ない。
		旅行代理店(営業企画担当)	・レジャー消費へ向かう余力がなく、悪いニュースにも影響され、特定層以外の動きが落ちてきている。
		タクシー運転手	・今年は寒さが厳しいため通常ならタクシーに乗る人が増えるはずだが、客は一向に増えない。
		テーマパーク(職員)	・昨年末は良くなりかかったが、1月の来客数は対前年比70%に減少しており、天候事由だけでなく世の中の不景気感に影響されている。
		ゴルフ場(経営者)	・来客数の減少が続き、少しでも安く済むようなシビアな対応が目立つ。
		設計事務所(経営者)	・客が商談に慎重で、一つの仕事が完了するまで時間がかかる。
		住宅販売会社(企画担当)	・契約件数、着工件数が約3分の1に落ち込んできている。
悪くなっている	商店街(代表者)	・年末年始の売上が非常に減少している。元旦からスーパーが営業したり、成人式が早まったりするなど、通常のパターンが崩れ、客の消費に不安定さが出ている。	
企業動向関連	良くなっている	司法書士	・会社の設立や増資、土地の売買などの件数が増加している。
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業(工務担当)	・市場規模が前年よりも拡大し、当社の生産台数も高めで安定している。
		輸送業(エリア担当)	・中部国際空港等のプロジェクトが始まっており、末端の企業にも良い影響が出てきている。
	変わらない	食料品製造業(企画担当)	・売上が回復基調の商品も一部あるが、全体的には販売単価が依然として厳しく、良くも悪くもなく混沌としている。
		輸送用機械器具製造業(企画担当)	・ちょっとしたリース案件に関しても、以前に増して多くの業者から引き合いがきており、全体の案件数が少ない感がある。
		建設業(総務担当)	・仕事が取れない状況は変わらず、取引先の倒産も見受けられる。
		金融業(企画担当)	・大企業の下請になる中小企業は、依然として非常に厳しい価格を迫られている。
		税理士	・建設業や電気、空調工事の受注が横ばいあるいは減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	・例年1月は15日を過ぎると活気が出てくるが、今年は問屋や納入業者、商社の販売や購買が弱っている。
		化学工業（総務担当）	・操業度が少し低下している。
		非鉄金属製造業（総務担当）	・同業者が廃業するとの噂を聞いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・少額であっても手形で支払う取引先が増加してきており、また、12月から3月までの支払を10%カットさせてほしいといった取引先もある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・得意先からの値引き要求に対して、経費削減の対応をしている。
		輸送業（エリア担当）	・荷動きが悪くなっている。
		公認会計士	・顧問料の延滞が発生する会社が少し増えてきている。
		公認会計士	・繊維関係会社の業績があまりにも悪く、今後の希望が失せているようである。
	悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	・需要低迷で倉庫が一杯であり、新規に借りようとしても借りられなくなっている。 ・地元清酒メーカーの廃業の噂も相次いでおり非常に厳しい状況である。
	雇用関連	良くなっている	-
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	・派遣の受注が増加しており、相変わらずスタッフ不足が続いている。
		人材派遣会社（社員）	・対面での販売が変化して電話とパソコンの取引が増加し、テレフォンコミュニケーターの需要が非常に多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告は好調で、特に1月は第4、第5週と対前年比160%で推移している。
		職業安定所（職員）	・3か月前と比較して有効求人は2.8%増加、有効求職者は14.3%減少し、有効求人倍率は0.2ポイント上昇の1.18倍となり前月より0.07ポイント上昇している。
変わらない		アウトソーシング企業（エリア担当）	・IT関連の雇用は下降気味で、自動車関連は相変わらず好調である。食品関連もやや良い。下降業種と上昇業種でプラスマイナスゼロである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告は対前年比123%と好調だが、企業の贅肉落とし、体質の強化傾向は強まる一方で、雇用情勢の改善とはいえない。 ・技術力や営業力の高い社員の募集はあっても、それ以外の募集は低調で、本格回復とはいえない。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているものの、求職者は高止まりとなっている。 ・求人の増加が雇用に結び付かず、求人と求職のミスマッチの状況は相変わらずである。
		民間職業紹介機関（職員）	・エンジニア系を中心とした求人は依然衰えていないが、採用が思うようにできないからであって、流動化は進んでいない。
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	

6. 北陸

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	住宅販売会社（従業員）	・年末年始の展示場への来場者数は例年に比べてわずかに増えており、来場者の反応も非常に良い。資金内容についても借入れの客が少ない。
	やや良くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・買上点数が増え、特売以外の商品も動き始めた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		乗用車販売店（総務担当）	・大雪の影響で営業活動に支障があったものの、イベントやショールームの来場者が大幅に増え、商談件数も増加している。特に高額な小型車の売行きが良い。
		自動車備品販売店（従業員）	・12月の買い控えの反動や、1月の大雪による冬季商品の売上拡大により、買上客数、買上客単価ともに前年同月を上回っている。
		タクシー運転手	・料金の値下げや料金の1割をスタンプで返すなどの営業努力から、客のムードは良くなっている。
		通信会社（社員）	・年明けにもかかわらず、携帯端末の売行きが順調に推移している。
変わらない		一般小売店〔果物〕（経営者）	・相変わらず、客単価が低く、買上点数が少ない。
		スーパー（店長）	・初売り、冬物バーゲンなどにおいても、消費者の購買行動は依然として厳しい。 ・正月は来客数が大幅に増加したが、買物目的より映画や子ども向けのイベント、ゲーム、抽選会など手軽な遊びに集中した。
		スーパー（店長）	・客は必要最低限の物しか買わない。
		スーパー（総務担当）	・特売価格を下げることで、辛うじて来客数を確保し、売上を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	・相変わらず、低価格志向が続いている。
		乗用車販売店（経理担当）	・大規模な新車のイベントを開催したが、来場者数、受注成約数とも前年よりわずかに減少している。
		一般レストラン（店長）	・新年会の1人当たり客単価が低く、売上が増加しない。
		住宅販売会社（従業員）	・受注は減少しているものの、正月の販売促進により、ある程度の集客は確保できている。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	・大雪の影響で来街者が一時的に落ち込み、売上が減少している。
		商店街（代表者）	・身の回り品は低価格志向、買い換え用の耐久消費財は買い控えとなっている。
		百貨店（営業担当）	・大雪の影響で客足は百貨店へはほとんど向かなかった。冬物セールの時期に重なったため販売機会を逃し、大きなダメージを受けている。
		百貨店（営業担当）	・半額にならないと絶対に買わない、安くなると買わないなど、強い意志を持つ客がほとんどである。
		衣料品専門店（経理担当）	・客単価の低下、来客数の減少が続いている。
		家電量販店（経営者）	・ファンヒーターを中心とする冬物暖房器具が1月の寒さで一時的に売れているが、主力商品の大型カラーテレビ、MD搭載ステレオなどが大変不調である。パソコンもあまり良くない。
		家電量販店（店長）	・競合店の価格攻勢で、高額商品ほど売行きが悪い。
		観光型旅館（スタッフ）	・客単価は上昇してきたが、客数が伸びないため、売上が増加しない。更に、大雪による予約客のキャンセルが大きな痛手となった。
		都市型ホテル（経営者）	・消費単価は上昇しつつあるが、客数が増加しないため、売上全体では回復していない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、レストラン、一般宴会の売上が前年同月を下回っている。
		競輪場（職員）	・入場者数は変わらないが、1人1日当たりの車券購入金額が減少している。特に大口買いの客がほとんどいない。
		設計事務所（職員）	・建築の箱物が全体に冷え込んだままで、客の反応も極めて慎重である。若干の引き合いが出たものの、受注には至らない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	・新設住宅の受注及び着工が低迷している。
		百貨店（営業担当）	・値下げした冬物商品は多少売れたが、定価品の動きが悪い。
		観光型旅館（経営者）	・大雪のため、新年会や各種会合が取りやめになり、売上は昨年に比べて2割近く減少した。
		テーマパーク（職員）	・利用者数は前年同期比で減少した。例年来場する客も、大雪の影響もあってキャンセルとなった。
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・売れ筋商品と売れ筋価格帯に変化がみられない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引価格の下落等により、売上が伸び悩んでいる。
		通信業（営業担当）	・携帯電話の新機種が発売されたが、前回の新機種の発売時に比べて、販売台数はあまり増加していない。客の購入態度もやや慎重である。
		金融業（融資担当）	・新年に入り、資金需要は一段落し、具体的な動きがない。
		司法書士	・相変わらず、特定債務調停事件や支払督促事件等が多い。
	やや悪くなっている	建設業（総務担当）	・建設工事物件の減少により受注競争が激しく、利益確保も困難な状況にまで悪化している。これまでの入札では6～7社であった業者数が、15～17社に大幅増加し、採算を度外視した会社も出てきている。
		輸送業（配車担当）	・昨年は定期運行の車だけでは不足することもあったが、今年は荷物が入らなかったため、定期運行の車でさえも2週間ほど動かなかった。
		通信業（営業担当）	・1月の売上はIT関連を中心に平常月より2割減少している。 ・マイライン関連では、ユーザーは少しでも料金を抑える選択をしている。
		不動産業（営業担当）	・株価下落、流通業界の不振やリストラなどの情報により、経営者のマインドは一層冷え込み、設備投資に対して更に委縮している。
	悪くなっている	建設業（経営者）	・昨年のとやま国民体育大会が終わってから、舗装工事の発注が全く出なくなり、仕事はほとんどない状況である。今月になって、今年度3本目の土木工事がようやく受注できたという同業者もいる。
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中途採用の求人広告本数が2～3割程度増加している。
		職業安定所（職員）	・新規求人は、IT・情報産業に限らず、プラスチック、機械、運輸、小売の分野にもかなり拡大してきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・アウトソーシング業界の求人ニーズが強く人手不足感はあるが、全体の求人件数等は横ばい状況である。
		民間職業紹介機関（経営者）	・一部のIT関連を除いて、企業の雇用は増加していない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	・業務多忙時の需要が減っている。
		職業安定所（職員）	・企業整備による雇用保険受給者が増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・例年この時期には欠員補充を新卒者で行う企業からの問い合わせが20件前後あったが、今年はわずか4件に激減した。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・例年1月4、5日の来所者は比較的少ないが、今年は人数がかなり増加した。また、15、16日も大雪で交通機関がほとんど止まったにもかかわらず、かなりの人が仕事を求めて来所した。

7. 近畿

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	乗用車販売店（営業担当）	・月初に新型車が発表され、来客数が非常に増加している。ショールームに活気があり客の購入意欲を感じる。
	やや良くなっている	百貨店（企画担当）	・寒くなったこともあるが、クリアランスが好調に推移している。福袋等も好調な売行きを示した。
		スーパー（経営者）	・売上、客数、客単価ともにわずかではあるが改善している。
		スーパー（店長）	・昨年1月はY2K問題の影響で売上が低迷したが、今年は食料品を中心に持ち直している。 ・寒波により衣料品等の動きが活発化している。
		家電量販店（企画担当）	・オーディオ商品が伸び悩んでいるが、急に寒さが厳しくなったため暖房商品が好調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車に少し動きがみられる。 ・来客も天候が悪い割には良い。
		一般レストラン（経営者）	・売上が増加傾向にあり、既存店の売上も久しぶりに前年を上回った。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、レストランとも客単価は下落しているが、客数は伸びている。特に宿泊に関して見込みを大きく上回る人の動きが見受けられる。
		旅行代理店（営業担当）	・卒業旅行の申込が始まり、2月の連休、3月の飛び石連休に、近場の低価格商品が中心だが、件数が増加している。 ・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンのプロモーションが効き始め、問い合わせが相次いでいる。
		その他レジャー施設 [球場] (企画担当)	・イベントの来客数が増加傾向にある。
		住宅販売会社（営業担当）	・受注はまだ非常に少ないが、引き合いが増加しており、客の動きはかなり活発になってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	・正月のバーゲンセールは例年になく好調であったが、バーゲン終了後、中旬から後半にかけて極端に悪くなっており、以前とあまり変わらなくなっている。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	・冬物バーゲンセールでも売上が伸びない。
		百貨店（売場主任）	・バーゲンでも客の購買動向は慎重で、まとめ買いする客もあまり見受けられない。
		百貨店（売場主任）	・単価が下げ止まらず、購買点数に変化がないため、売上が減少している。 ・セールも低調で、買い控えが顕著である。
		百貨店（経理担当）	・正月の福袋が従来と同様に売れているが、その他の商品については月末やや売上が鈍ってきている。相変わらず高額品の動きが悪い。
		スーパー（店長）	・寒波による気温の低い日がしばらく続いたことから、一時的に防寒衣料や暖房用品が売れたが、本質的な消費傾向は変わらない。
		スーパー（店長）	・来客数は前年並みに回復しているが、依然客単価が下落傾向にある。
		スーパー（店長）	・パソコン、乾燥機付洗濯機等のヒット商品を割り引くと、高額にもかかわらず良く売れるが、全体としては単価下落の傾向にある。
		スーパー（経理担当）	・客の購買意欲が依然上向かず、選択して商品を買っている様子が変わらない。
コンビニ（エリア担当）		・既存店の1日当たりの平均販売額がほとんど横ばいである。	
衣料品専門店（店長）	・客は安いからではなく、必要だから買うという感じであり、買い方が慎重である。		
一般レストラン（スタッフ）	・良質で安価な商品の消費は増加しているが、粗悪で割高な商品の消費は減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
企業 動向 関連		一般レストラン（スタッフ）	・客数の減少傾向と、客単価の低下傾向が変わらない。	
		観光型旅館（団体役員）	・消費単価は依然として低い。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼等の件数は増加しているが、客単価が低いため売上はあまり伸びていない。	
		旅行代理店（店長）	・昼間来店する客は増加しているが、商品単価が低く、全体の売上の伸び率はあまり変わらない。	
		ゴルフ場（経営者）	・今年は雪が多いため、客数、予約とも大幅に減少している。	
		その他住宅[展示場]（従業員）	・住宅展示場の来場者数が前年比ほぼ横ばいで推移している。	
	やや悪くなっている	一般小売店[精肉]（経営者）	・客単価及び買上点数が落ち込んでいる。	
		百貨店（売場主任）	・これまでは客数増、売上減の推移であったが、今月は客数、売上とも減少している。	
		スーパー（店長）	・気温の低下で肌着、ファンヒーター等の季節商品に動きもみられるが、バーゲンによる低単価のため全体を押し上げるほどではない。 ・アウトレット開店の影響により、客数が激減している。	
		衣料品専門店（総務担当）	・バーゲンでもなかなか商品が売れない。	
		乗用車販売店（営業担当）	・従来であれば2、3月商戦に向けて来客数が増加するが、今年は逆に減少傾向にある。	
		自動車備品販売店（従業員）	・カーナビ等高額品の売行きが不振で、購買単価の低下が継続している。	
		一般レストラン（店長）	・例年に比べ、年末年始の客数が20～30%減少している。特に昼の客数が減少している。	
		その他飲食[コーヒーショップ](店長)	・昨年のそごう閉店による集客力の低下などで、売上が激減している。	
		都市型ホテル（支配人）	・中旬以降、レストランの売上の伸びがやや減少している。	
		タクシー運転手	・個人客の利用金額は1,000円未満が多い。	
		ゴルフ場（経営者）	・来客数は回復してきている気配もあるが、依然財布のひもは固く、単価は落ち込んでいる。	
		その他住宅[情報誌]（編集者）	・新築マンションのモデルルームへの来場者数がやや減少している。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	・年末年始の売上は非常に悪く、人通りもなく開店休業の状態が続いている。
	一般小売店[衣服]（経営者）		・大型店の進出により売上が徐々に悪化している。 ・広告、バーゲン等に対する客の反応も悪い。	
	コンビニ（経営者）		・去年までは買上点数が減少していたが、今年に入ってから1人当たりの来店回数が減少している。	
	衣料品専門店（店員）		・バーゲンで例年以上に安く商品を提供しているにもかかわらず、全く動きがない。 ・売上が昨年、一昨年の2割減となっている。	
	その他専門店[医薬品](店員)		・買上点数、客単価は減少傾向にある。 ・特売をしても売れるのは当該商品のみで、客に他の商品を買おうとする購入意欲がない。	
	競輪場（職員）		・今月は過去にないワースト記録を幾度も記録し、非常に厳しい月であった。	
	企業 動向 関連	良くなっている	経営コンサルタント	・受注状況が大変好調である。 ・コンサルティング先の会社が好決算である。
		やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	・昨年に比べ、取引先でじわじわと注文の引き合いが増えている。
			プラスチック製品製造業（経営者）	・新規の得意先が徐々に増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・客からの値引き要求が強く、引き続き採算を度外視した価格競争が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	・受注価格は相変わらず低迷したままで、量的にも伸びていく気配がみえない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注状況が悪く、販売価格も低い状態が変わらない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・販売チャネルごとのばらつきがあり、売上が安定しない。
		輸送業（経営者）	・物の流れは増加しているが、輸送単価の下落が続いている。
		金融業（支店長）	・一部の製造業において安定した運転資金の需要がある反面、飲食、遊技業等での赤字補てん資金、返済猶予の申出等がある。
		司法書士	・1月ということの新事業の開始が幾つかあったが、全体的にみて変化があったとはいえない。
		その他非製造業 [自転車製造卸] (団体職員)	・東南アジアからの輸入は増加の一途をたどっており、低価格志向は全くとどまらない様子である。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	・売上が伸びないため、値引き販売が増加し、問屋からの値引き要請が急増している。
		繊維工業（団体職員）	・年末の需要期が終わったが、季節的要因以上に出荷、受注量の落ち込みが大きい。
		金属製品製造業（経営者）	・1～3月の値引き要請があり、製品価格は全般的に下落している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量が徐々に減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量が落ち込んでいる。
広告代理店（営業担当）		・テレビスポットなどの発注額の減少や解約が増加している。	
悪くなっている			
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・人材派遣の派遣スタッフの利用が増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（支社長）	・処理量は先月を下回るものの、昨年比では先月同様、好調に推移している。
		学校 [大学] (就職担当)	・求人動向からみて、企業の採用意欲はかなり強い。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業の合併等で正社員の採用が手控えられている一方、派遣の需要は伸びている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・求人広告の申込件数はやや勢いが落ちてきたが、変わらない。
		職業安定所（職員）	・新規求人は増加しているが、求職者が減少しないため、変化がない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は伸びているものの、建設業に明るさがみられない。警備業からの求人をみても、建設現場の交通誘導等の仕事は少なく、ビルや事務所の保安、警備の求人が多い。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・新規求人数は昨年11月まで継続的に回復してきたが、地域の景況感悪化による先行き警戒感もあり、昨年末から減少傾向にある。
	悪くなっている	-	-

8. 中国

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	衣料品専門店（地域ブロック長）	・初売り福袋の大ヒットにより上向きに転じている。また、低価格商品はまとめ買いする客が増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	・紳士服、衣料雑貨が若干上向きである。
		スーパー（店長）	・来客数が2.5%増加し、販売単価が15円上昇している。
		スーパー（店長）	・消費者に購買意欲が出てきている。
		家電量販店（企画担当）	・消費動向や客単価に変化がない。
		乗用車販売店（従業員）	・初売り、土日のセールは計画通り推移しており、売上も良くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・前月同月比で来客数、売上がやや良くなっている。
		通信会社（社員）	・携帯電話の新機種発売で来客数が増加している。 ・客は高価な商品も買う。
		パチンコ店（企画担当）	・正月以降も順調に売上が伸びている。
		住宅販売会社（経理担当）	・モデルルームへの来場者が3か月前に比べて増加し、今月は契約数が上向いている。
		住宅販売会社（営業担当）	・住宅販売の棟数が少しずつ伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	・初売りのバーゲンにもかかわらず、来客数、客単価ともに伸びていない。
		百貨店（販売促進担当）	・福袋商戦も以前の勢いがなく、ブランド品は中身が良くないと見向きもされない状況である。
		百貨店（売場担当）	・先月末に近郊の大手百貨店が閉鎖された影響で、時期外れの商品を値下げして売るクリアランスは良かったが、現在は客単価、来客数ともに鈍り、3か月前と比べて変化がない。
		百貨店（売場担当）	・日用品は堅調に推移しているが、衣料品やし好品を客が購入しない。
		スーパー（店長）	・来客数には変化がないが、客単価が低下している。 ・安いからといって、客は余分な物は購入しない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・成人式のスーツを求める客が少なく、福袋の売上も悪い。
		衣料品専門店（店長）	・来客数や客単価に変化がない。
		家電量販店（副店長）	・BSデジタル商品は売れているが、その反面、OA商品が売れていない。
		乗用車販売店（店長）	・相談件数は多くなっているが、契約に結び付くとは限らない。
		自動車備品販売店（店長）	・寒さの影響で冬季商品が売れたが、その他の商品は売れていない。
		通信会社（企画担当）	・来客数や使用料など特に大きな変化がない。
		通信会社（社員）	・加入状況に変化がない。
		美容室（経営者）	・今年の1月は例年と比べて多くもなく少なくもない。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）
		一般小売店〔菓子〕（経営者）	・ますます客単価の低下がみられる。
		百貨店（売場担当）	・低価格に反応するミセス客の購買意欲が低迷しており、ブーツに対する反応が鈍い。
		スーパー（店長）	・各社とも元日、2日からの営業が目立ち、折込広告への掲載価格が安くなっている。また、買上点数が落ちてきている。
		スーパー（店員）	・安売りを実施しているスーパーで客が買物をするようになり、平日の売上が明らかに減少している。
		コンビニ（エリア担当）	・セールの広告が多く、30～50代の主婦層の来客数の減少や客単価の低下がある。
		乗用車販売店（統括）	・1月は新型車が発売されたにもかかわらず、来客数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		住関連専門店（広告企画担当）	・客が安い商品を買う傾向がある。	
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・香典返しが、半分から3分の1へと減ってきている。	
		一般レストラン（店長）	・生保、損保関係の客が減り、製造業関係の客が増えるなど、客の偏りが顕在化している。 ・客単価が低下している。	
		スナック（経営者）	・客の話によると、取引先の倒産、納品業者の減少により日曜日も営業に回ることがある客がいる。	
		タクシー運転手	・帰宅時間が早いため、夜間の利用客が少ない。	
	悪くなっている	家電量販店（店長）	・客単価が低下し、売上を確保するのが困難な状況である。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・団体客や地元企業の利用が極端に減少している。	
企業 動向 関連	良くなっている	農林水産業（従業者）	・漁獲高で2,422トンの増加、金額では2億4,000万円の大幅増加となっている。 ・浜田漁港の8～9割を占める巻き網船の水揚げ（あじ、さば、いわし等近海物）が増加している。	
	やや良くなっている	輸送業（営業担当）	・企業から個人への輸送が増加している。また、個人の購買意欲の増加が物流に反映している。	
		広告代理店（営業担当）	・通信、IT企業が堅調だが、大手自動車メーカーのリストラの影響も受けている。	
	変わらない	木材木製品製造業（経理担当）	・3か月前と比べて、住宅着工や販売価格に変化がない。	
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注状況に変化がない。	
		電気機械器具製造業（広報担当）	・主要商品の販売の低下が続いている。	
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（営業担当）	・最大顧客の高炉メーカー、新規顧客の電子部品メーカーともに生産量が減少し、販売量が伸び悩んでいる。また、同業他社との競争が激化している。	
		非鉄金属製造業（経理担当）	・主力商品がユーザーの不調により予想以上の落ち込みをみせている。	
		金属製品製造業（総務担当）	・会社の操業度が5%下がっている。	
		不動産業（経営者）	・金融機関との融資関係が難しいとよく聞く。	
	悪くなっている	鉄鋼業（総務担当）	・設備投資関連の客からの注文が減少し、ITやエレクトロニクス関係の客の注文が減少している。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・客からの注文が急激に減少している。	
	雇用 関連	良くなっている	-	-
		やや良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	・春期の求人数が増加している。
		変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣業は堅調に推移しているが、正社員の雇用には企業が依然慎重であり、厳しい状況が続いている。
職業安定所（職員）			・求人数は増加傾向だが、求人は雇用期間を定めたものやパートが多く、製造業の求人は10月から減少している。	
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	・各企業とも採用に積極的でない。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数が前年同月比で16か月ぶりにマイナスになっている。また、製造業はIT関連を中心に勢いがあつたが、最近はなくなってきた。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中途採用を募集したが、悪条件にもかかわらず、多くの人が希望を出している。	
悪くなっている	-	-		

9. 四国

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店(営業担当)	・バーゲンやクリアランスセールに活気がみられ、購買意欲がうかがえる。
		コンビニ(店長)	・客単価は変化ないが、客数は増加しており、客からも忙しくなっているという声を聞く。
		家電量販店(店長)	・1月の売上が対前年比108%と増加している。
		乗用車販売店(営業担当)	・ウィークエンドフェアを開いているが、1月は最近になり来客数があり、新車の契約も一番成果が上がった。
		旅行代理店(経営者)	・団体客は1月ということもあって非常に少ないが、海外旅行は前年実績を大きく上回っている。
	変わらない	一般小売店[菓子](販売担当)	・正月とハッピーマンデーの3連休に期待したが、客数はむしろ減少した。 ・目的買い以外の買物があまりない。
		百貨店(営業担当)	・冬物商品の値下げ後も、すぐには必要としない商品の購入は少なく、目的買いの域を脱していない。
		百貨店(販売促進担当)	・買う場所をあらかじめ決めるなど、完全に計画購買に入っており、非常に財布のひもは固い。
		百貨店(企画担当)	・福袋やクリアランスセールなどは好調である。
		スーパー(企画担当)	・衣料品を中心に動きは良いが、単価の低下で売上はあまり変わらない。
		スーパー(経営者)	・既存店の売上は1月28日現在で対前年比6.7%減であり、3か月前と比べても良くなってはいない。
		スーパー(店長)	・安い物を求めてあちこちスーパー回りをするという客の購買パターンは変わっていない。
		衣料品専門店(店長)	・買う商品は必要最低限のもので、余分なものはあまり買わない傾向にある。
		家電量販店(営業担当)	・映像関連などの新製品に動きはあるものの、それ以外の物は低価格の商品を選択している。
乗用車販売店(従業員)		・新車が出たにもかかわらず、来客数は増えていない。	
乗用車販売店(従業員)		・新型車への買い換えをアプローチしても、反応が悪い。	
その他専門店[酒](経営者)		・売出し中にもかかわらず、購買単価が低い。	
高級レストラン(スタッフ)		・新年を迎えたが、来客数はあまり伸びていない。	
観光名所(経営者)	・旅行会社のツアーが集客できず、中止されることが多い。		
設計事務所(職員)	・仕事の受注量が増えていない。		
やや悪くなっている	商店街(代表者)	・バーゲンセールはマンネリ化と低価格志向の定着化により、盛り上がりには欠けた。	
	スーパー(店長)	・寒さの影響で、衣料品は若干売れているが、食品についてはあまり良くない。	
	衣料品専門店(経営者)	・例年よりも早くセールをスタートしたが、中だるみし、後半も伸び悩んだ。	
	乗用車販売店(管理担当)	・金額について非常に細かくなっており、車検時の引取料500円を徴収するなら他社へ入庫するという話もあった。	
	その他専門店[CD](店員)	・客の買い控えが増えてきており、単に安いから多く買うという傾向が徐々にみられなくなっている。	
	スナック(経営者)	・忘年会も少なかったため、新年会に期待したが厳しく、節約ムードが続いている。	
	都市型ホテル(経営者)	・固定客層の利用が若干下向きになっており、客単価についてもかなりシビアである。	
	タクシー運転手	・昨年12月から100円バスが運行され、その影響が出始めている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
		通信会社（営業担当）	・新商品の発売を間近に控え、一層買い控えが増えており、販売数は減少している。	
		通信会社（営業担当）	・最近、電話の休止や廃止が多くなっている。	
		通信会社（社員）	・料金を支払えず遅れて入金する人が約10%増えている。	
		競艇場（職員）	・入場者数、1人当たりの購入額が減少している。	
		住宅販売会社（従業員）	・受注棟数もやや落ち、1棟当たりの金額も低下している。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	・大型店の出店により、商店街の景気は悪くなっている。	
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	・2、3冊と衝動買いをしていた人が、目的の商品1冊しか買わない傾向にある。	
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・取引先の百貨店、スーパーの客が非常に少ない。	
		百貨店（売場主任）	・大型ショッピングセンターの出店により、婦人服、ヤングの部門では、来客数が前年比20%以上減少している。	
		コンビニ（経営者）	・客単価は対前年比95%を切って、90%台に近づいている。	
		通信会社（企画担当）	・携帯電話の客の買い換えが非常に減少傾向にある。 ・通話料をみると利用頻度が落ちている。	
		ゴルフ場（従業員）	・来場者数が減少しており、客の消費単価も下がっている。	
		企業 動向 関連	良くなっている	-
やや良くなっている	金融業（融資担当）		・企業の経費削減が進み、収益性がやや良くなってきている。	
変わらない	農林水産業（販売担当）		・量販店の販売単価がなかなか上がらず、また上がっても生産者には反映されない。	
	一般機械器具製造業（経理担当）		・設備投資に対する考え方が依然慎重である。	
	電気機械器具製造業（経営者）		・特別忙しいというわけではないが、満遍なく仕事はある。	
	建設業（経営者）		・取引先の下請業者の中にも、資金繰りの悪い所が数社あり、相変わらず安値受注が続いている。	
	輸送業（配車担当）		・車の稼働率が非常に悪い状況が続いている。	
	不動産業（従業員）		・稀少物件に関する問い合わせはそこそこあるが、普通の物件に対しての問い合わせは今一つである。	
	やや悪くなっている		繊維工業（経営者）	・輸入品が昨年から2割ほど増えており、厳しい状態が続いている。
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）			・受注状態が悪くなっている。	
一般機械器具製造業（経理担当）			・クレーンのチャーター料金は低迷が続いており、購買意欲に結び付かない。	
広告代理店（経営者）			・地元百貨店の民事再生法の申請により、消費低迷の印象が深まり、売掛金回収不安が出ている。	
悪くなっている	家具製造業（営業担当）		・円安により、輸入原材料の価格上昇という状況になりつつある。	
	公認会計士		・12月の決算法人等の売上が対前年比で約7.5%減少している。観光、建設関係は非常に悪い数字が出ている。	
雇用 関連	良くなっている		-	-
	やや良くなっている		-	-
	変わらない		人材派遣会社（支店長）	・技術関係などの特殊なものは増えているが、一般的な事務の件数は減っている。
			職業安定所（職員）	・新規求人は増加し、一般、パートとも3か月前と同水準になってきたが、小規模事業所が相次いで閉鎖、廃業に追い込まれている。
			職業安定所（職員）	・相変わらず、雇用調整等が行われている。
		職業安定所（職員）	・有効求職者数がほぼ横ばいで推移している。	
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	・様々な企業で一層のリストラが進行している。 ・販売会社を統合するという話もよく聞く。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・歳末商戦で少し活気を取り戻したかと思っただが、年を越してだめな時期に無駄な売出しや広告はしないという、クライアントに手控えの気配がある。
	悪くなっている	-	-

10. 九州

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている		
	やや良くなっている	スーパー(総務担当)	・今まで不調だった衣料品が、気温が下がったことと、処分期に重なったことで、幾分上向き傾向になってきている。
		衣料品専門店(経営者)	・9月から11月までの3か月は売上が対前年比10~15%の割合で減少していたが、12月が5%、1月は3%の落ち込みで止まっている。
		家電量販店(企画担当)	・売上がほぼ前年を上回って推移している。
		乗用車販売店(総務担当)	・1月に発表になった新車がそこそこの受注をあげており、日曜日の来店客数も多く感じる。
		自動車備品販売店(従業員)	・高額商品の動きが良くなっていることに加え、高額のお金支払が多くなっている。
		観光型ホテル(スタッフ)	・宴席自体が3か月前に比べるとかなり多くなっている。
		パチンコ店(店員)	・予想に反し天候不順のため、来店客数、売上ともに増加している。
		競輪場(職員)	・単価は決して上がっていないが、来場者数は増加してきている。
	変わらない	商店街(代表者)	・商店街でも初売りは客が多く良いスタートを切れたが、成人式が今年は8日に終わったこともあり、その後は商店街も人通りが少なく活気がない。
		商店街(組合職員)	・来街者が減少し、1月に入って廃業した店が数軒ある。
		一般小売店〔精肉〕(経営者)	・年末の歳暮商戦が終わり、客単価、来客数も平常に戻ってきたためあまり変動はない。
		百貨店(販売促進担当)	・年明け後の初売は福袋を中心に顧客の購買意欲もおう盛で、店頭での売行きは活発化したものの、例年と違い、福袋も3,000円、5,000円といった中間価格に集中し、現場からみて、依然として個人消費に力強さが伝わってこない。
		百貨店(営業担当)	・1月のクリアランスの立ち上がり、初売りの福袋は非常ににぎわいがあったが、それが終わるとまた落ち着いてしまう。
		百貨店(営業担当)	・月半ばくらいまでは回復の兆しもあったが、それ以降は天候の関係もあって、客足が遠のいている。
		スーパー(店長)	・生活用品の売上をみると数量は昨年並みを維持しているが、単価は下落傾向にある。 ・生活に必要なものは購入しない、または我慢しており、少しでも単価の低いものを購入している。
		スーパー(総務担当)	・今月に入って、気温も下がり冬物衣料は良く売れているが、基本的には以前と変わらず、低単価の商品が良く売れ、高額商品の動きは悪い。
		スーパー(企画担当)	・青果物の相場高騰にもかかわらず、売上、来客数ともにほとんど変わらない。
		コンビニ(店長)	・売上、来客数、客単価ともに前半は上昇したが、中旬から買い控えがあり、客の財布のひもが固くなっている。
家電量販店(店長)		・デジタル関連商品は伸びてきているが、一般家電商品の売上が非常に悪い。	
高級レストラン(経営者)	・県外からの来客数の動きが変わらない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・今月度は宿泊部門の稼働率が3か月前に比べると若干低めであるが、宴会・レストラン部門は10月度と比べると横ばい、若しくはやや良い。
		タクシー運転手	・客数も売上も変わらない。
		通信会社（企画担当）	・1月は例年、顧客1人当たりの通話料が低下するが、この落ち込みが今のところ、例年並みである。
		テーマパーク（職員）	・宿泊、アミューズメント、ゴルフ関係は今のところ横ばいである。
		ゴルフ場（支配人）	・年始めの一時期のみ天気にも恵まれ入場者数も伸びたが、その後は雪の影響もあり、ギリ貧状態である。
		パチンコ店（店員）	・今月は正月休み等があったので、当店では売上と利益が確保できたが、今後どうなるか分からない。
		住宅販売会社（従業員）	・土地の動きも少なく、建売仲介の問い合わせ等もあまり変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・婦人衣料は客の出足が悪く、安くなったものしか出ていない。
		百貨店（売場担当）	・初売りは新規大型店の開店と重なり10%台半ばの減少、中旬は大雪で大幅減、下旬はランタンフェスティバルの開催で来街者が若干増え売上増となった。1月全体では入店客数、売上ともに2ケタ減となり、購買率は上昇しているが一品単価、購買単価は過去3か月で最低である。
		百貨店（売場主任）	・1月は営業日数を2日増やしたが、最終的には客数が増加していない。また客単価も下がっている。
		スーパー（店長）	・売上商品の一品単価が相変わらず下がり続けており、買上点数も頭打ちの状態、全体的に非常に厳しい。
		コンビニ（店長）	・正月3が日に暇であったという店舗が多い。
		衣料品専門店（店長）	・支払を夏のボーナスで行えるかという問い合わせが多い。現金を持たない客が多いようで、夏のボーナスが使えない場合は購入をしない客が多い。
		衣料品専門店（店員）	・今年1月のバーゲンは売上、来客数ともに前年を割り、福袋も残ってしまった。
		住関連専門店（店長）	・学習机等の売上はそこそこあるが、大型商材の動きが悪く、季節商材の暖房器具が寒波の影響で若干出たのみであり、全般的にバーゲン商品の動きが多く、まとめ買いも少ない。
		高級レストラン（スタッフ）	・新年会の数は例年に比べて減っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年同月に比べ宿泊稼働率はやや上がっているが、婚礼の予約件数は落ちてきている。
		旅行代理店（従業員）	・3か月前と比べてかなり悪くなっており、年配の客についても昨今の景気の動向を気にしているのか、非常に下向きになっている。
		タクシー運転手	・思うように客足が伸びず、特に昼からの客の入込状況が悪いため、売上が悪い。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場者数が多く、また、土地の売出しの際にも来場者数は多いが、契約までは時間がかかっており、雇用不安の影響がうかがわれる。
悪くなっている	スーパー（店長）	・食品はまずまずであったが、衣料品はアウトウェアを中心に、今まで以上に単価と買上点数の落ち込みが激しい。	
	衣料品専門店（総務担当）	・1月になって客数がさらに減少し、チラシやコマーシャルが効かず、宣伝費は増加しているが、客足が確実に減少している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊ほか全部門で、受注が少なく低調である。	
	設計事務所（所長）	・同業者が2社廃業し、1社倒産した。	
企業動向関連	良くなっている	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由	
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	・1月は例年通りあまり伸びていないが、冷凍食品加工メーカー等は春先の新規商品の売り出しで活発化している。	
		建設業（従業員）	・受注につながるかは別として、見積り件数が以前と比較して増加している。	
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・恒例の展示会では成約は少なかったが、通常の受注については変わらない。	
		建設業（営業担当）	・九州一円各分野より発注の話が上がってきており、発注者の意向も変わって自由な価格競争を求め門戸を広げているが、競争が厳しく受注に結び付かない。	
		金融業（調査担当）	・マンションの売行きに陰りがみられ、供給過多の状況が続いており、回復基調は大手企業や一部の業種に限られている。	
		広告代理店（従業員）	・折込チラシの状況が、3か月前くらいから良くなっており、それが継続している。	
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・忙しい時は短納期の仕事や小さい仕事が、まとまった仕事の間に入るが、そうした仕事が入っていない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体業界の金型は全国的にみて非常に受注が落ち込んでおり、実質的に半導体関連が下降気味ということがはっきりと出ている。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・受注は変わらないが、IC関連が若干減少している。	
		輸送業（従業員）	・12月に営業が売上を上げるために商品を押し込んだため、返品が倉庫にあり、売りさばけなかった分が残っているため出荷が少ない。	
		その他サービス業[リース](従業員)	・3か月前より契約の状況が悪くなっている。	
	悪くなっている	建設業（総務担当）	・家を建てる予定の人が仕事をやめ、計画がなくなったケースがある。	
	雇用関連	良くなっている	民間職業紹介機関（支店長）	・需要が以前よりも堅調に推移しており、年度末に向けて右肩上がりになる。
		やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・仕事の依頼が多くなってきている。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣のオーダー件数がやや落ち着いているおり、ほとんど変わっていない。
求人情報誌製作会社（総務担当）			・中途採用のニーズが引き続き堅調に増加しているほか、企業の新卒への求人意欲も感じられる一方で、まだ就職が決まっていない大学生の数は減少していない。雇用のニーズはあるにもかかわらずミスマッチが起こっており、これは中高年に関しても同じである。	
職業安定所（職員）			・全体として有効求人倍率は改善しており、その原因は製造業、特にパソコンや携帯電話等の需要増に裏打ちされた電気機械器具製造業の大量求人によるものである。しかし、他の産業における求人意欲は昨年や一昨年に比べると上昇しているが、顕著なものとはなっていない。	
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	・消費の低迷を背景に卸小売業の中で、特に訪問販売業の倒産による失業者が増えているほか、売上不振のための転職者も目立ち、求人の傾向も欠員補充が中心である。	
悪くなっている		-	-	

11. 沖縄

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	スーパー（店長）	・年明けに寒くなったため衣料品の客単価の大幅な低下が解消し、売上が前年並みに回復している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	景気の現状に対する判断理由
	変わらない	スーパー（企画担当）	・12月商戦の不振の反動と、新店舗オープンの相乗効果で、今までマイナスだった既存店ベースでも前年並みの売上を確保している。
		商店街（代表者）	・買物客が増えていない。
		百貨店（総務担当）	・初商いの福袋は目標通りだったが、それ以外、特に衣料品の低迷は続いている。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価の低下が止まらず、依然として低価格品に移行しており、来客数の増加でカバーできても総体的な売上には結び付かない。利益が出ていない。
		家電量販店（店員）	・縦型乾燥一体型洗濯機や省エネ冷蔵庫といった話題性の高い商品が売れている反面、BSデジタル関連商品を中心にAV商品の売行きが悪く、全般的に足踏み状態にある。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・例年に比べると良くないが、前月と比べると幼児用書籍の購買は良くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数は増えていても客単価が上昇していない。
	やや悪くなっている		
	悪くなっている	商店街（代表者）	・郊外では大型店の進出があり、小売店を辞める人も多く大変厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（店員）	・高級注文仕立てでは、これまで高級素材を中心としたオーダーが多かったが、価格の安いプリントものが増えており、かなり受注金額が低下している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・会社組織、会社単位の旅行が少なかった。
都市型ホテル（スタッフ）		・今月の売上と利益が3か月前に比べてレストラン、宴会、宿泊全てにおいて落ちており、先行きが非常に暗い。実際に来客数、客単価が下がっている。	
観光名所（職員）		・来場者数が激減している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送業（総務担当）	・今月は正月が新正月と旧正月と2回あることに加えて、大型店が相次いでオープンしている。
	変わらない		
	やや悪くなっている	通信業（従業員）	・インターネットを活用したいという案件は出始めているが、客の方も予算が確保できずに苦しんでいる状態なので、なかなか具体的なビジネスとして前に進めない。
	悪くなっている	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（総務担当）	・求人件数がわずかながら伸びている。
	変わらない	-	-
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	・今月期待していた米軍や防衛庁関係の工事発注が思うように出てきていないほか、設計会社の受注状況も悪く、求人が先月より悪い。
	悪くなっている	-	-

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	家電量販店(店長)	・家電リサイクル法の4月施行に伴う、駆け込み需要に期待できる。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	・春物商戦で、再び来客数が増加する。
		一般小売店[土産](店員)	・3~5月にかけては、格安航空運賃が出るので、旅行者が増加する。
		家電量販店(店員)	・家電業界は4月から家電リサイクル法が始まる前に、テレビ、冷蔵庫、洗濯機の需要が少しは見込める。家電リサイクル法について店頭で説明しており、これにつれて客からの問い合わせがあり、下見に来る客が1月から増加している。
		その他飲食[酒卸](店長)	・今月は悪いが、全体的に底を打った感があり、これから良くなると期待する。
		美容室(経営者)	・改装、キャンペーンを行ったわけでもないのに、売上増加が続いており、この流れからみて今後景気が良くなっていく。
	変わらない	商店街(代表者)	・買い控えが続いており、売上の増加が期待できない。
		商店街(代表者)	・季節的には春物シーズンに入ってくるので、売上は少しは良くなってくるが、個人の消費が活発になると感じられない。ただし、一般消費者が何か新しい物を捜している気配は感じられる。
		百貨店(販売促進担当)	・今月は衣料品を中心としたバーゲンは売上目標を達成したが、客の購買行動が大きく変化した状態には至っておらず、今後の春物の動きが未知数である。
		スーパー(店長)	・衣料品の不振が続いており、春物商戦にあまり期待できない。
		スーパー(店長)	・パレンティン、ホワイトデー等の需要はあるが、低価格が消費者の意識に定着しており、これが大きく変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	・流通業の激しい競合の中では、この先も厳しい。更に価格競争で淘汰される企業が出てくる。
		コンビニ(エリア担当)	・前年並みの売上には回復しておらず、客の購買意欲に力強さが感じられない。
		衣料品専門店(店長)	・客の来店回数が減少している。
		乗用車販売店(従業員)	・給料の減額やボーナスが出ないという話が周りで増加しており、ローンでの支払不安を持っている人が多い。
		高級レストラン(スタッフ)	・価格を下げて来客数が伸びず、今後も更に客単価の低下が続く。
		高級レストラン(スタッフ)	・ランチタイムの来客数、売上、および予約客は回復してきたが、全体的にみると変わらない。
旅行代理店(従業員)		・予約状況がまだ模様である。	
旅行代理店(従業員)	・国内、海外旅行の予約受付状況をみると、2、3か月先に良くなる要素がない。		
タクシー運転手	・この地域の経済は観光産業、水産業のウエイトが高く、これらが冷え切っているので今後大きな変化はない。		
美容室(経営者)	・3月は繁忙期なので期待しているが、飛び抜けて良くなる要素はない。		
美容室(経営者)	・パーマとか毛染め等の高額サービスの利用が横ばい状態である。		
住宅販売会社(従業員)	・低価格商品の需要はあるが、高額商品は多くは売れておらず、変わる要素がない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	やや悪くなっている	スーパー（企画担当）	・小売業の再編や企業淘汰が加速し、心理的な不安が増大して消費不安が続く。	
		コンビニ（エリア担当）	・客単価の低下、買い控え傾向が今後も続く。	
		住関連専門店（営業担当）	・来客数はかるうじて前年並みに確保しているが、客単価の低下が続いている。	
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・客は目的購入のみの行動が続くので手ごたえがなく、付加価値商品の売上を伸ばすことを考えないと厳しい。	
		スナック（経営者）	・異動シーズンに入るが、官庁関係も倫理法によって歓送迎会が縮小となり、2次会も少ない。	
		スナック（経営者）	・3月は会社決算や新年度を控えて忙しいため、パーティ、宴会が減少する。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約の発生が遅く低調であり、客単価の低迷も続いている。	
		タクシー運転手	・客から3月決算に向けて大変厳しい話が聞かれる。特に、土木建設業では公共工事の縮小を危惧している。	
		悪くなっている	観光名所（役員）	・利用客の低価格志向が続いており、これが定着する。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・今後、補正予算に関する工事が出てきて、出遅れた工事の促進がされる。	
	変わらない	通信業（営業担当）	・長期的な商談は結構あるが、価格競争が続いている。	
		金融業（企画担当）	・設備投資に関し、前向きな融資案件が乏しく、今の厳しい状態がだらだらと続く。	
		広告代理店（従業員）	・例年この時期に発注がある年間広告案件が減少している。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・公共工事が減少し、2月枯れが予想されるため、この先も変化がない。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（従業員）	・大きな設備投資の案件や工事関係の継続の仕事がなく、全体的に変わらない。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・3月の決算内容によるが、今後の設備投資などは厳しい状況になる。	
		やや悪くなっている	輸送業（支店長）	・大手スーパーの物件も前年に峠を越え、今年に持ち越されるのは札幌駅南口、琴似駅等の再開発案件のみとなり、荷動きが鈍くなる。
			司法書士	・この時期に土地の売買がなければ住宅建設に結び付かず、じり貧が続く。
	悪くなっている			
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	-	-	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業倒産、事業縮小などの影響が出て、良くなる要素がない。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数の増加は続くが、これが新規雇用の求人の増加とは考えにくい。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・一時的な季節変動はあるが、公共、民間ともに大きな事業など、景気にインパクトを与え、又は変化をもたらす要素が現在のところ見当たらず、雇用の伸びが期待できない。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・今後、公共工事費の削減が予想され、前年並みの数字には至らない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・一般求人件数は増加しているが、その伸びは鈍化している。また良質な求人は増加していない。今年の学卒求人は前年並みの確保がやっとである。企業訪問しても、雇用面では依然として厳しい。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人件数は横ばいから減少傾向である。特に建設業、水産業や客足が伸びない飲食業の求人件数の減少が目立つ。
		職業安定所（職員）	・企業倒産、事業縮小や地元外企業の撤退が続き、明るい材料がない。また本州企業の出先誘致の話があるが、なかなか具体化しない。
	悪くなっている	-	-

2. 東北

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	タクシー運転手	・仕事の関係で遠近にかかわらず利用する客があり、客数も増えている。
	やや良くなっている	一般小売店〔茶〕（経営者）	・雪のために来客数が減少した日も多かったが、外出できなかった客がまとめ買いする傾向にある。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・情報関係の普及による波及効果が出る。
		衣料品専門店（経営者）	・駅前再開発ビルが開業し、郊外型大型集積店と競争できるようになり、中央商店街への人出が増えている。
		家電量販店（店長）	・4月からの家電リサイクル法施行による買い換え需要に期待している。
		乗用車販売店（企画担当）	・今年は雪が多く、冬の商品に活気が出ている。 ・高額車両の受注が出てきている。
		その他飲食〔和食〕（経営者）	・客が景気低迷に慣れ、その中で最善の策を取っている。 ・客単価も少しずつ上昇している。 ・毎年1、2月は売上が低下するが、今年は1月に入ってから売上、客単価が上昇し、来客数も増加している。
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行、海外旅行は企画商品を中心に先行受注で回復傾向にある。
		観光名所（職員）	・客の問い合わせや予約が順調である。
	美容室（経営者）	・4月にはキャンペーンを予定している。	
	変わらない	百貨店（売場主任）	・客のシビアな買い方が今後も続き買上単価も増えない。
		スーパー（店長）	・価格競争が激しくなる一方で、客も特売商品の買い回りが強まる。
		スーパー（店長）	・必要最小限の買物で済ませる客が多い。 ・割安でもバンドル販売には手を出さない客が多い。
		家電量販店（総務担当）	・家電リサイクル法実施前による駆け込み需要が3月まではあると思うが、それ以降その反動で売上は落ち込むと予想され、全体的には変わらないと思う。
		乗用車販売店（従業員）	・新車、中古車ともに動きが鈍く、特に低価格の中古車は売れるが、高額中古車は売れない。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の購買行動が依然慎重で、雇用や賃金などへの不安のため、車両保有の長期化傾向が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	・通常2、3月は最需要期であるが、新卒者の就職率が悪く自動車の売上は期待できない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・寒さで冬物商品が売れ出したが、燃料油のコスト転嫁が不十分で粗利が減少している。
		一般レストラン（経営者）	・スーパーに入っている当社の店では、閉店間際のディスカウントの時間帯に客が集中するなど、低価格化が一段と進行している。
一般レストラン（スタッフ）		・新幹線効果は期待してきたほど出ない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	観光型旅館（経営者）	・日本海沿岸自動車道が着工するが、公共工事の削減などで地元の主要な客への還元が少ない。
		百貨店（企画担当）	・グループ企業の店舗、社員のリストラなどが報道され、客の当店に対する評価が低下する。
		スーパー（店長）	・新規出店の大型店の業績が悪く、今後集客策として価格競争が一段と激化するため、売上や利益の確保は望めない。
		スーパー（経理担当）	・過去の流れでは客の買い控えが2、3か月続くとその反動が来ており、1月がその反動の山であったことから、今後は再び買い控え状況になる。
		スーパー（店長）	・大雪による野菜の高騰、暖房費の支出増などの影響で買い控え傾向が強まる。
		衣料品専門店（店長）	・客の低価格志向がより顕著になっている。 ・点数、単価の低下がいつまで続くか不安である。
		スナック（経営者）	・3、4月は異動時期であり、常連客が異動した後の新規客の補充がないと景気は悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・目玉であった歓送迎会でのホテル利用が激減し、恒例化している会合でも参加者数が減少している。 ・個人客は間近の予約が多く先が見通せず、個人客、団体客ともに低価格志向である。
		競輪場（職員）	・老舗のスーパーが会社更生法適用申請をするなど、地域内の経済環境が悪化している。
		住宅販売会社（従業員）	・銀行の個人住宅の融資審査が厳しく、事業者資金も更に厳しくなっているため景気は良くならない。
		悪くなっている	通信会社（営業担当）
住宅販売会社（従業員）	・広告媒体を使って集客を図ったが、効果がない。 ・客が将来展望を描けないので住宅が売れない。		
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（従業員）	・受注が増えている。また、低価格商品に移行していたが、高価格商品に対する問い合わせが増えてきている。
		繊維工業（総務担当）	・受注状況は前年を多少上回っているが事業所により著しい格差が出ている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・新工場操業に伴い、材料などの需要が増え今より消費の増加も期待できる。
	変わらない	建設業（従業員）	・豪雪によりその対策、被害などの特需を期待している。
		食料品製造業（経営者）	・春夏向けの新商品開発が進んでおり、商談に入っているところもある。
		建設業（従業員）	・来年度の民間工事の受注は今年度よりも増加するが、公共工事は減少するので、トータルでは現状維持である。
		金融業（営業担当）	・企業の運転資金の動向から良化は考えにくい。
		コピーサービス業（総務担当）	・年度末需要の時期にかかるが、官公庁の予算も前年、前々年よりも減少しており、期待はできない。 ・コピーサービス、物品販売ともに先が見えない状況である。
	やや悪くなっている	その他企業〔管理業〕（従業員）	・仕事はあるが、値引きをしないと売れず利益が上がらない。
		農林水産業（従業者）	・農業収入が見込めないので、消費を自粛している。
電気機械器具製造業（経営者）		・例年、製造業は年明けと同時に半導体関連設備の引き合いが多かったが、今年受注が激減している。	
悪くなっている	建設業（企画担当）	・一部地域のテナントビル関係では好況であるが、公共工事の大型プロジェクトが息切れ状態であり、分譲マンションの投資もかげりがみられる。	
	一般機械製造業（経理担当）	・半導体産業ではピークアウトを迎え、海外生産の増加による国内製造業の空洞化が顕著になる。	
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・IT推進施策関連のパソコンの研修案件が多いが、契約に至っていない。
		人材派遣会社（社員）	・新規顧客や新規受注は確実に増加しているが、従来の客で取引が終了するところも増えており、総体的に低下する。
		人材派遣会社（社員）	・心理面が好転しないとはいえ、勝ち組となるために設備投資をする会社や新規事業に取り組む会社は少なからずあり、こういった企業が新たな雇用を生み出す。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告が横ばいであり、大卒者の採用も手控えられている。
		職業安定所（職員）	・増産体制を取るような景気の良い業界がなく、工業団地などに進出する企業もない。
		職業安定所（職員）	・求人の回復傾向は続くと思うが、企業のリストラも進行するため全体では変わらない。
		職業安定所（職員）	・新規求人は増加しているが、有効求人倍率が低下している。 ・不況型企業倒産が依然多い。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の採用意欲が低調であり、当社主催の就職ガイダンスへの参加企業が減少している。
		職業安定所（職員）	・中小の建設業で倒産やリストラがあった。 ・水産会社で廃業の予定がある。
		職業安定所（職員）	・求人は高い水準で推移するが、雇用調整の情報があり、今後離職者増による雇用環境の悪化が懸念される。
	悪くなっている		

3. 北関東

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計	良くなっている	-	-
動向 関連	やや良くなっている	スーパー（統括）	・客単価上昇、一品単価下げ止まりという状況で、今後、その傾向が続けば売上は伸びる。食品、雑貨等で一部にヒット商品があるので、今後の伸びが期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・今まで買い控えていた客が、決算商戦にタイミングを合わせて購入する。新卒の需要も見込まれる。
		一般レストラン（店長）	・客単価が若干良くなっている。
		スナック（経営者）	・建設業の客が忙しくなったと言っている。この種の業界が忙しくなると、店も忙しくなるので期待している。
		通信会社（営業主任）	・インターネット等のマーケットはまだ成長しており、客も低迷から脱出しようとして導入にやる気をみせている。
		美容室（経営者）	・設備投資する美容院が徐々に出てきたので、やや上向きになる。
		住宅販売会社（経営者）	契約に対する客の反応が積極的になっている。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・リクルートスーツの売上が好調である。就職戦線の厳しさを物語っている。
		衣料品専門店（店長）	・中国製などの輸入衣料、商品が市場で出回っており、日本製品も含めて単価の下落が押さえられない。 ・先行き不安による消費者の買い控えはまだ続く。
		旅行代理店（従業員）	・大阪にできるアミューズメントパークや、ディズニーランドの拡張等、一部に明るい材料もあるが、依然として一般企業の国内旅行が減少傾向にある。
タクシー運転手		・スキーシーズンで年末から雪はあるが、一度もスキー客を乗せていない。スキー場もあまり客が入っていないようである。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（社員）	・今後も必要な物に対する支出は惜しまないが、代わりに他の支出を我慢する傾向があり、全体の支出は変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・昨年に比べ、広告の反応が良くなったとはいえ、まだ一部の力のある客の購入意欲が増しただけなので、全般的には変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・以前は「雪が降れば雨靴が売れる」という傾向があったが、今は雨靴さえも郊外店で購入してしまい、中心街にはほとんど人が来ない。せつかくの雪もマイナス要因にしかならず、良くなる要素がない。
		百貨店（営業担当）	・3月決算期を迎え、各企業とも良い話は特にない。
		ゴルフ場（支配人）	・3回の大雪の影響で6日間しか営業ができなかった。1～3月は天候で良いコース、悪いコースの差が出てしまう。
	悪くなっている	商店街（代表者）	・少子高齢化時代で、購買対象者が減少している。商品の価格も低下し、昨年の売上を確保するのが困難な状況である。
衣料品専門店（販売担当）		・卒業関係、謝恩会等のイベントが続くが、下見に来ている客は、持っている物で間に合わせようとする雰囲気であり、今後も期待はできない。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・新型モデルを発表するので、設備投資が大幅に増加する。
		その他サービス業 [情報サービス] （経営者）	・生産が受注に追いつかず、外注比率を高める企業が続いて出始めている。
	変わらない	プラスチック製品製造業（経営者）	・業績の良い企業と悪い企業の二極化が進んでいる。
		建設業（経営者）	・2、3月の公共工事の補正予算が不透明であり、民間工事は更に減少傾向にあるので、全体としては変わらない。
		経営コンサルタント	・経済、産業の先行きの不透明感や不安感が依然として払拭されておらず、企業の経営環境は好転していない。個人と企業の収入が減少しており、個人消費にも減少傾向がみられる。誰もが認めるような産業技術の実際経済面での目覚ましい応用例が見つからないなど、将来の企業経営の決め手を欠く状況となっている。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・様々な業界で価格が低下している。設備投資関連も少しずつ冷え込んできている。
金融業（融資担当）		・消費、投資に金を回すよりは、借上金を返済することが多いので、将来に対する不安が根強い。	
悪くなっている			
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	・正社員の採用を抑えた反動もあり、派遣需要が活発である。特に営業分野の派遣需要が高まってきている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・衣料品を中心とする販売促進では、年度の切替えもあり、人員要請を期待している。 ・電気機械関係の製造人員スタッフ要請の話が出ている。良い人材はなかなかいないので、人員確保に難航する。
		職業安定所（職員）	・事業主の都合による離職者が徐々に増加傾向にある。 ・受注が入っても単発的なため、雇用期間が限定された求人が多い。
	職業安定所（職員）	・新規求人数は前年比で毎月増加しているものの、求人倍率が低下してきている。また、新規求職者数、有効求職者数に占める中高年者の割合が高くなってきている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	学校〔専修学校〕(就職担当)	・新年の挨拶に来校する企業が例年と比べ減少している。 ・年末賞与を受け取り、退職する従業員が増えていると様々な企業から聞く。 ・零細企業からの求人が多く、学生が希望する企業からの求人が少ない。
	悪くなっている	-	-

4. 南関東

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなっている	乗用車販売店(営業担当)	・2月上旬に新型モデルの発売を控え、決算期ということもあり、先行きの景気は良くなっている。
	やや良くなっている	百貨店(買付担当)	・スーツスタイル、すなわちジャケットとスカート、パンツやワンピースの組合せがファッションのトレンドの1つとなっており、単価上昇の期待感強い。しかし、来客数が増えることは考えられない。
		百貨店(副店長)	・良品質、高額商品がやや動いてきている。
		コンビニ(店長)	・気温の上昇とともに、やや良くなる。
		家電量販店(店長)	・エアコン、冷蔵庫、テレビ、洗濯機で4月1日から家電リサイクル法が実施されるので、2、3月は駆け込み需要が期待できる。
		一般レストラン(経営者)	・雪の日が多い割には、予想以上に来客数があるので、天候が回復すればますます良い傾向になる。
		旅行代理店(従業員)	・勢いは緩やかであるが、国内外ともに個人需要が少しずつ増加している。
		タクシー運転手	・やや底打ち感が出てきて、乗務員が集まらなくなっている。
		その他サービス〔語学学校〕(総務担当)	・新入学の問い合わせが増えている。
	住宅販売会社(従業員)	・第4回の住宅金融公庫の金利引下げ、住宅ローン減税を受けるために、駆け込み受注が見込まれる。	
	変わらない	商店街(代表者)	・高額品に対する客の反応は以前より良くなったが、一般の商品を買う客は財布のひもが固い。
		一般小売店〔CD〕(営業担当)	・若い人の買い控えや節約傾向が強く、まとめ買いをする客も少なく、売上が回復する兆しが見えにくい。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕(経営者)	・商店街のイベントなどを重ねながら、値ごろ品で勝負して春を乗り切りたい。
		百貨店(企画担当)	・春先に展開するイベントの集客次第である。高額品も全く売れないわけではないが、しばらく低価格志向が続き、価格の二極化が進む。
		百貨店(企画担当)	・10、20代の来客数は減少しているが、40代以上の来客数は依然増加している。 ・食品も堅調であるので、しばらくこの傾向が続く。
		百貨店(販売促進担当)	・来店頻度の増加や買物を楽しむ傾向が好材料としてみられるが、ファッション性のある商品、嗜好性の高い商品、高額品などの動きはまだ鈍い。
		スーパー(店長)	・冬物処分で衣料品を中心に売上が良くなってきている。特に良い物の価格が低下していることもあるが、衣料品の売上は底を打っており、この傾向は続く。
		スーパー(統括)	・来客数の減少、単価の低下傾向は今後も変わらない。
		スーパー(店長)	・チラシ等による売出しは継続的に行っているが、価格競争が激しく、売上回復は望めない。
コンビニ(店長)		・寒さもあって来客数は減少し、特別な商品が出ない限り、暖かくなるまで現状が続く。	
衣料品専門店(経営者)		・テレビなどで激安の洋服等が特集されているが、こうした低価格志向はしばらく続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（営業担当）	・現在の好調な受注が3月まで続くとは思えないが、客の購買意欲は上昇してきている。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・クリアランスセール等の売出しも、例年に比べ客足、売上ともに悪い。展示会による製品もデザイン、色など従来品とほとんど変化がなく、低価格帯を中心とした提案が多く、新たに買い換えようという気にはなりにくい。
		その他小売〔卸売〕（経営者）	・昨年の11月から今月までの売上をみると、低価格の商品が出ており、全般的に景気は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・2、3か月先に良くなることは望めず、今までと変わらない。客単価が多少上昇しても、来客数が急に増加したわけではなく、ケータリングも官庁関係がこれまでのようには利用しなくなっている。
		一般レストラン（支配人）	・2月の予約状況を見る限り、宴会及び披露宴は昨年を下回る見通しであるが、3、4月の予約は、昨年に比べて微増である。以上により全体では変わらないが、歓送迎会の需要の伸びが鍵になる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2、3か月先の予約はあまり良くないので、今後多少予約が入るとしても、変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・添乗の予定はさほど多く入っておらず、新規団体や新規客の受注もあまりないため、変わらない。
		タクシー運転手	・暖かくなり、人も多くなると、人の動きも出てくるが、営業収入の増加につながるかは疑問である。
		通信会社（営業担当）	・インターネットの普及のすそ野は広がっているが、競争がますます激しくなることが予想されるため、景気は今と変わらない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・基本的に消費動向に大きな変化がみられない。街に出て、好きなものにはお金を使うが、そうでないものには使わないというスタイルで、消費全体では変わらない。
		美容室（経営者）	・客の来店サイクルは非常に遅くなっており、サービスやおしゃれにお金を使うことが少ない。
		住宅販売会社（従業員）	・正月のアンケート結果から商談が増加するが、1月後半から2、3月にかけてはその反動で来場者数は減少し、今後2、3か月では変わらない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	・商店街では閉店する店が少しずつ増加している。売上が予想よりもかなり少ない証拠である。
		一般小売店〔パン〕（従業員）	・2、3月における婚礼の2次会、歓送迎会の予約が減少している。
		百貨店（企画担当）	・来客数が減少している。客の購入姿勢も慎重で、平均単価も低下してきている。
		スーパー（店長）	・価値のある必要な物だけを購入する傾向に変化はない。 ・単価も現在より上昇するとは思えない。
		コンビニ（経営者）	・1月の売上は月初めがかなり悪く、月中、20日ぐらいから少し持ち直してきたが、最近この繰り返しなので先行きに期待が持てない。
		高級レストラン（支配人）	・2、3月とも予約状況が非常に悪く、昨年、一昨年よりも厳しい状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年度末を迎え、支出の抑制が進んでいる。
		ゴルフ場（支配人）	・先の見通しがだんだん悪くなっているとの客の声が多く聞かれる。 ・前年に比べ、予約も若干少ない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・月謝が安いところに生徒が集まっており、昨年並の月謝のところでは生徒が減少している。
悪くなっている		コンビニ（店長）	・客が次にどんな生活防衛策を講じてくるのか、非常に不安である。
		衣料品専門店（経営者）	・客単価が依然上昇せず、本当に困っている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス[学習塾](経営者)	・中3が推薦で決まる時期で、入試もそろそろ終了する。例年3月までは、推薦で合格した生徒も高校進学のために勉強を続けていくが、高校の授業料の関係もあり、1月までの授業だけを取り、やめていく生徒が増えている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・個人需要はおそらく変わらないが、接客している法人の需要は少しずつ上向きになってきている。
		電気機械器具製造業(経営者)	・引き合いは多くなっており、生産量は3月ごろには30%ぐらい上昇している。
		その他サービス業[情報サービス](従業員)	・年度末を迎えることから、企業は余った予算をIT系の設備投資に回す。
	変わらない	繊維工業(経営者)	・受注量が少ない状況が続く。
		金属製品製造業(総務担当)	・年度末関係で受注が少し上向いているが、依然単価は厳しい。
		一般機械器具製造業(経営者)	・例年なら2、3月は忙しくなるが、昨年の注文を下回っている。
		輸送業(営業担当)	・大手メーカー物流倉庫の下期の目標管理は物流費の圧縮策に重点を置いており、運送業は厳しくなる。
		不動産業(総務担当)	・客からは事業の拡大話より、事業の統廃合、整理の話を聞くほうが多い。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業(経営者)	・世間一般のムードが景気を押し下げている。株下落や政治不信など全く無縁ではなく、明るさが全く見えない。
		通信業(営業担当)	・年度末の駆け込み需要が見込めることから、年度末経過後は悪くなる。
		金融業(審査担当)	・比較的大きな倒産が数件あり、取引先企業への影響が今後発生する恐れがある。
		その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	・客先の春先以降の工場稼働率が下がると聞いている。
	悪くなっている	輸送業(経営者)	・年度末の3月を迎えて、倒産件数が多くなる気運がみられる。
雇用 関連	良くなっている	民間職業紹介機関(経営者)	・新しいビジネスが立ち上がる傾向にある。これまでになかったビジネスである。
	やや良くなっている	職業安定所(所長)	・求職者の減少が続いている。特に、雇用保険の受給者のうち、解雇等事業主都合による退職者の減少、雇用保険助成金申請の減少等、企業における雇用改善が伺える。
		職業安定所(職員)	・求人の増加傾向が続いている。内容的には、派遣の従業員や契約工の求人が非常に多いため、やや良くなる程度である。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・派遣先の百貨店の現状が良くならない限り、変わらない。
		職業安定所(職員)	・これまで景気を下支えしてきた情報関連産業からの求人数の伸びに、かつてほどの力強さを感じない。情報関連産業などの成長産業を除く、従来型産業からの人的需要は依然低迷している。今後しばらくの間は、人員削減、業務のアウトソーシング化、業態転換等の事業再構築への取組を進めるものと思われ、景気は現状と変わらない。
		学校[専門学校](教務担当)	・IT関連企業の求人を期待しているが、人材派遣会社からの求人が目立っている。一時的にソフト開発等の要員を欲しているようである。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	・派遣社員の雇用が一段落してくるとともに、新入社員の採用で、派遣社員の雇用は減少する。
悪くなっている	-	-	

5 . 東海

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	百貨店（販売促進担当）	・ 1 か月を通してみると前年割れではあるが、前年実績を上回る日が増えてきている。
		家電量販店（店員）	・ 4 月 1 日の家電リサイクル法施行に向けて、買い換え需要が増加する。
		乗用車販売店（経営者）	・ 倒産、リストラなど暗い状況に慣れ縮小経済にも飽き、必要なものは買うといった吹っ切れた人達が個人消費に出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	・ 高額商品の消費が伸びてきている。
		住関連専門店（店員）	・ 年末から比べると少しずつではあるが売上が増加しているため、おおむね前年並みまで回復する。
		その他小売 [総合衣料] (店員)	・ 各企業は景気低迷に打開策を打ち始めており、オリジナリティーあふれる商品開発が進んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・ 4 月以降に少し動きが出てきている。
		通信会社（営業担当）	・ 通信業界全体のマイライン制度の獲得を柱とした動向が、景気に対して一種の起爆剤になる。
		通信会社（社員）	・ マイラインによる通話料値下げの宣伝効果は高く、電話をかけるといった意識が出て上昇していく。
		住宅販売会社（従業員）	・ 自己資金が少ない人も入居に際し家電製品やインテリア商品を新規購入している人が目立つ。今後も必要なものや欲しいものに関してはお金をかける傾向にある。
	変わらない	一般小売店 [精肉] (店員)	・ 景気が良くなるニュースもなく、皆が不景気に慣れている。
		百貨店（売場主任）	・ 客単価が上昇せず、購買意欲が高まっていない。
		百貨店（売場主任）	・ バーゲン商品や福袋まで返品に来るといった人が例年より多く、買い方が雑になっている。
		百貨店（企画担当）	・ 百貨店でしか買えない高級ブランド品は引き続き好調であるが、普段使いの衣料品はより安い店で購入する傾向が顕著である。
		スーパー（店長）	・ 衣料品から食料品まで、商品単価の低下、出店過剰による客の分散、商業ベースに巻き込まれなくなった客の消費動向など、商売環境はますます厳しく、スーパー自体の企業努力と世の中の景気回復以外、良くなる要素が見当たらない。
		コンビニ（店長）	・ 酒類やたばこなど、嗜好性の強い商品の売上は変わらないが、菓子や雑誌などは売上が減少し、買い控えが続いている。
		家電量販店（店長）	・ 単身赴任や大学入学などの新生活者、ブライダル、家電リサイクル法などの特需による利用は見込めるものの、それ以外は見込めない。
		乗用車販売店（総務担当）	・ 特に良くなる要素がなく、客の様子からも先行きの受注見込みが増加する様子がない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 客の購買意欲は感じられるが、購買行動が非常に慎重で全体的には成約率が悪い。
高級レストラン（スタッフ）		・ 高級食材や銘柄食材を使った販売促進のイベントを連続的に打ち出し、常連客を中心に何とか来客数を確保しているが、一般の来客数は給料日直後を除くと厳しい状況である。	
一般レストラン（スタッフ）	・ 来客数は少しずつ増加しているものの、客単価は上昇しない。		
観光型ホテル（スタッフ）	・ 全般的には少しずつ受注が増加しているが、依然として低単価傾向が続いており、総収入は前年割れしそうである。		
タクシー運転手	・ 客からの会話の中でもリストラなどの話題が多く、明るい話がない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		テーマパーク（職員）	・レジャー産業に客が使う金の減少傾向が続いている。
		パチンコ店（経営者）	・依然として客が自由に使える金額が実際に減少している。
		美容室（経営者）	・少しずつ良くなっているとは思いますが、客のリターン率や来店の間隔などをみるとこの先も変わらない。
		設計事務所（職員）	・客の受注や住宅の注文は徐々に増加しているが、今までの赤字が多くその穴埋めに回ってしまう。
		住宅販売会社（企画担当）	・建売住宅を見学に来た客の中でも、会社のリストラや残業の収入減で購入を見送る人が多い。
	やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	・客の間で過剰な不景気感や将来に対する不安感がある。
		高級レストラン（スタッフ）	・2、3か月先の予約状況は宿泊、レストラン、宴会のどれをとっても昨年より悪い。
		一般レストラン（スタッフ）	・各会社の経費削減に伴って大口の予約が取りにくく、個人客やグループ客が多くなってきている。
		スナック（経営者）	・以前に比べ1軒の店で終わろうと長居する客が増加し、回転が悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、宴会、会議ともに予約状況があまり良くない。
		ゴルフ場（経営者）	・2、3か月先の予約状況は依然として前年を下回っている。
		設計事務所（職員）	・仕事量が減少し、仕事の規模が小さくなっている。
	悪くなっている	テーマパーク（職員）	・消費単価の低下が改善される様子がない。
住宅販売会社（従業員）		・金融公庫の融資期限が切れるため、3か月後は住宅への投資が更に厳しくなる。	
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（工務担当）	・車の売行きが好調で、今後の利益予想も高めである。
		公認会計士	・建設関係の仕事が少し忙しくなっている。
	変わらない	非鉄金属製造業（総務担当）	・仕事の引き合いは決して少なくないが、相変わらず単価が上昇する様相がない。
		建設業（企画担当）	・建設工事件数は若干増加するかもしれないが、各社のコストダウン競争は逆に激しくなる。
		輸送業（エリア担当）	・物量的には荷物が増加するかもしれないが、単価が安くなるので変化はない。
		広告代理店（従業員）	・IT関係の取組が好転の材料と思っていたが、国、県、市にそれらしい取組がはっきりみえていないので、思ったより期待できない。
		税理士	・顧問先の企業の建設、小売、サービス業が横ばいである。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	・大型店の出店ラッシュが一段落し、大手量販店のリストラによる店舗閉鎖が予想され、近日には売場の縮小がある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・売上の数量は増加しても、収益はあまり改善されない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・配達エリア内の企業の住宅や独身寮の統廃合が目立ち、空いた後に人が入らず空き家のままである。
	悪くなっている		
	雇用関連	良くなっている	-
やや良くなっている			
変わらない		人材派遣会社（社員）	・派遣の契約が短期化しており、一時しのぎである。また、派遣料金は据置き状態が続いている。
		人材派遣会社（社員）	・人材派遣業界は活況が続く傾向にあるが、客の業績は必ずしも良くはなく、派遣への発注は企業の自己防衛によるものである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新規開業や新規出店はあるが、採用に関しては具体的に決まっていなかったり、正社員採用を見合わせたりする企業が多い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・新規求人は増加傾向にあるが、景気の先行き不透明感から求人は横ばいか減少傾向が予想される。 ・小規模企業では収益の確保やコストダウン対策でリストラが続き、大きな変化はない。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（エリア担当）	・全般的には好調といえるが、二輪車、情報関連機器、ゲーム機器などが生産拠点の一部を海外に移転し、雇用面で影響が出始めている。
		職業安定所（職員）	・順調に回復してきた新規求人の伸びにも頭打ちの傾向がみられる。 ・地場産業であるアパレル関係業種の廃業が相次いでおり、そこからの失業者の受入れ企業が少ない。
	悪くなっている	-	-

6. 北陸

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなっている	タクシー運転手	・土木建設業者は大雪による除雪作業で息を吹き返した感があり、低迷する夜の繁華街が活発に動く。
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	・来客数に回復傾向がみられる。
		家電量販店（経営者）	・多数のパソコンのモデルチェンジと新型 i モードの携帯電話の登場により、来客数が大幅に増加している。
		乗用車販売店（経営者）	・客の動きや見込客の発生状況に明るさが出てきている。
		自動車備品販売店（従業員）	・各自動車メーカーの新製品の発表により、買い換え需要が期待できる。また、自分が気に入れば高額商品でも購入するという傾向もみられる。
		乗用車販売店（総務担当）	・当月の受注量も堅調で、受注残も多い。
		乗用車販売店（営業担当）	・1月の受注台数は前年同月比10%を超えており、2、3月もこの傾向は変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・繁華街の店舗においてフリー客の前年実績は確保しており、ファミリー層を中心に動きが少し良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、レストランの売上が前年を上回る見通しである。
	変わらない	設計事務所（職員）	・引き合いの動きが少しずつ感じられる。
		商店街（代表者）	・郊外大型店の開店で、安売り合戦がますます激しくなり、消費者は目玉商品だけを買って求める傾向にあるため、商店街に対して足が遠のきがちである。
		一般小売店〔果物〕（経営者）	・消費者の購買態度は、相変わらず価格中心に迷いがある。購買意欲がないので、なかなか品物が決まらない。
		百貨店（営業担当）	・春物を前年よりも早めに展示する予定であるが、すぐに必要な物でない限り、客の動きは鈍いと予想される。
		スーパー（総務担当）	・客は本当に必要な物しか購入していない。不要な物はなるべく避け、特売の時期を待っている。
		一般レストラン（スタッフ）	・当店や競合店での販売促進において、割引をしないと来客数が増えず、売上も増加しない。
		通信会社（社員）	・新製品が今後3、4か月間に登場する見込みがない。
	やや悪くなっている	競輪場（職員）	・来場者数の増加は期待できず、車券売上高は増加しない。
住宅販売会社（従業員）		・来場者数は増加するものの、成約率は増加しない。	
百貨店（営業担当）		・百貨店の中でも、フリーの客は今後減少するため、固定客、いわゆるブランド顧客を持っているところは強いが、それ以外の売場は厳しくなる。	
百貨店（営業担当）		・かなり大きなリストラが地場の基幹産業で発表された影響で、消費者の購買力がますます低下する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		スーパー（店長）	・将来不安に対する備えや防衛意識の高まりにより、1人当たり買上点数は増加しない。 ・大店立地法による小売業の駆け込み出店により、1人当たり売場面積が急増したこともあって、来客数が減少している。	
		家電量販店（店長）	・4月の家電リサイクル法の施行により、節約志向が高まる。	
		住関連専門店（店長）	・客の購買態度が慎重になり、時間をかけるようになってきている。	
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経営者)	・仕事がないという客の愚痴が少し増えている。	
		スナック（経営者）	・鉄工所や工務店関係などでは、手持ちの仕事がほとんどなく、安い請負額であっても、手形支払の関係で仕方なく受注している。また、企業の今後は銀行の出方次第であるなど、厳しい話題が多い。	
		都市型ホテル（経営者）	・3、4月は、各企業で従来の企画数・種類を圧縮整理し、予算合計も対前年比で抑制しようという動きが出ている。	
		タクシー運転手	・夜の繁華街は全体としてまだまだ活気がみられず、人出が少ない。	
		タクシー運転手	・最近では会社の経費削減のため、チケットの利用客が減少している。	
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	・ファッションは実用というよりも、客の気分や気持ちが購買に一番影響を与える。最近では客のファッション商品に対する思い入れが、以前より希薄になっている。	
		その他専門店 [医薬品] (営業担当)	・最近、給料日前の売上が鈍化し、お金があるときにある分しか買物をしないという行動が目立っている。	
		テーマパーク（職員）	・本来であれば、春に見込める客もキャンセルとなり、2、3か月先の予約状況は対前年比で2ケタ以上の割合で極端に悪くなっている。毎日の業務中でも、電話の問い合わせ件数などが極端に少ない。	
	企業動向関連	良くなっている	-	-
			プラスチック製品製造業（企画担当）	・2、3か月後の受注をみると、この半年にはなかったような物件も少し出始めている。
やや良くなっている		通信業（営業担当）	・取引各社では13年度のIT関連予算を増加させており、それも早い時期に執行すると聞いている。また、12年度末予算の追加執行もある。	
		変わらない	繊維工業（経営者）	・構造不況で、物余り現象が見られるため、特別な商品価値が認められないと、消費者の購買意欲が起きない。
電気機械器具製造業（経営者）			・当社に限らず、一部機種の受注は増加しているものの、全体としては前年を下回っている。	
通信業（営業担当）			・新機種の登場で、通信の利用機会は増加していくが、通話利用は今後減少していく。	
不動産業（営業担当）			・県外の元気の良い企業では一部に設備投資の動きがみられるが、地元企業では引き続き設備投資に対する態度が極めて慎重である。	
司法書士			・今月、取引業者や下請業者の多い企業倒産が2件あり、その影響が心配される。	
やや悪くなっている		食料品製造業（企画担当）	・得意先から当社と付き合うメリットを改めて提出して欲しいという要望がある。	
		化学工業（営業担当）	・無理な出店と安売りが収益を圧迫したため、一部のドラッグストアの信用不安がうわさされている。	
		金属製品製造業（経理担当）	・円安による原材料の高騰が懸念される。また、前月に引き続き、価格の引下げ要請が強い。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・1月に入ってヨーロッパ国内からの実需が若干増加しているが、アメリカからの実需が11月、12月に比べて極端に減少している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		精密機械器具製造業（経営者）	・輸出入関係の企業は最近の円安のおかげで、強気に攻める雰囲気が出始めたが、一方で国内の景気が実態以上に悪いという情報が流れているため、マインドは冷えている。
		建設業（総務担当）	・設備投資の計画先はあるものの、先行きへの懸念から慎重姿勢が強いため、先送りが続き、受注環境はますます厳しくなっている。 ・下請業者から先行きの仕事量を確保するため、工事発注の要請が極めて強い。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・経費削減のため、企業の新聞購読中止の申し入れも若干発生している。
	悪くなっている	建設業（経営者）	・官庁からの元請工事が全くないため、民間工事の受注を開拓している。しかし、現状では2、3月の見通しが立たない。また、同業他社でも不安の声が広がっており、今後業者の淘汰が進む。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・人材派遣業は2、3か月後には季節性もあり、問い合わせや受注がかなり増加するが、今年は例年より派遣社員の利用が多くなる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・生産部門のアウトソーシング関係は人手不足の状態がまだ続くが、販売業界においては、横ばい状況が顕著である。
		職業安定所（職員）	・新たな求人はあるものの、それに対する求職者が中高年を中心に相当滞留しており、ミスマッチが生じている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・管内企業で元気のある業種はIT関連企業に限定されている。人文科学系の学生にとっては、依然として厳しい就職活動が続く。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・求人は増加しているが、仕事を探す人が減少しない。大きなリストラはないが、小さな部分でリストラされている人たちがいるため、春先に向けて状況は厳しい。
		職業安定所（職員）	・製造業の多くの業種で、求人が減少している。
悪くなっている	-	-	

7. 近畿

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	都市型ホテル（支配人）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンが3月末に開業し、旅行客の宿泊を中心とした受注が進む。 ・婚礼の受注が比較的順調である。
	やや良くなっている	スーパー（経理担当）	・出店ラッシュが2月以降落ち着くため、若干希望が持てる。
		コンビニ（エリア担当）	・ヒット商品に対する客の反応が早くなり、欲しい物は買う傾向になっている。
		家電量販店（企画担当）	・4月からの家電リサイクル法の影響で駆け込み需要が期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・既存店の改装を十数か店について前倒しで実施してきたため、その効果が十分期待できるとともに、来客数も増加してきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2月は宿泊、宴会、レストランとも大変悪いが、3月中旬～4月にかけては、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響で先行予約が例年になく好調である。
		旅行代理店（営業担当）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパン開業の話題があり、少し明るい兆しもみえる。
		タクシー運転手	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの開業を期待している。
		観光名所（経理担当）	・3か月後、近隣に巨大施設が開業するので、その相乗効果に期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	住宅販売会社（営業担当）	・客の動きが非常に活発になってきている。
		商店街（代表者）	・相変わらず週末の人出は多いが、物をなかなか買わず、依然として単価下落が続いている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・安い商品が多く出回っており、売上のわりに利幅が少ない。
		百貨店（売場主任）	・紳士服、子供服の売上が苦戦した。婦人服、食品は健闘したが、今までの流れとそれほど変わらない。
		百貨店（売場主任）	・婦人衣料ではそろそろパーゲンも終わり、春物の商品が店頭に並びつつあるが、先物を買い求めるというより、今着用できる本当に欲しい物以外は買い求めない状況が、例年以上に見受けられ、客の財布は相変わらず堅い。
		百貨店（売場主任）	・宝石などの高額品の動きが良くなってきているという手ごたえは感じるが、選択が更に強まり、欲しい物は高くても買うが、それ以外の物は安くても買わないという傾向がみられる。
		百貨店（売場主任）	・前半は好調に推移していたが、中旬以降、以前にも増して慎重な購買態度が続いている。
		百貨店（売場主任）	・不景気感がまん延しており、主力客であるミセス層の財布のひもが一層固くなる。
		スーパー（経営者）	・客の実質収入が増加していないので、衝動買いがなく、非常に堅実な買物のみである。
		スーパー（店長）	・大型店の出店で客がより価格に厳しくなり、衣料品の売上減少が続く。
		スーパー（店長）	・パーゲン時期に入っても客の財布のひもは固く、堅実な消費が続いている。 ・外資系大規模店の開業や近隣店舗の対応策の強化で、客数が増加しない。
		スーパー（経理担当）	・流通業は2、3月にかけてパーゲン等を行うが、比較的良好品の比重が高いにもかかわらず、客単価が落ちており、なかなか売上全体の増加に結び付かない。
		スーパー（経理担当）	・先行き不安、雇用不安の中で、一番消費に多額のお金を使う中高年層の節約意識が非常に強い。
		衣料品専門店（店長）	・ますます市場は低単価競争になり、客は安くても良い物を求める傾向にある。来客数が増加しなければ、売上の増加は見込めない。
		その他専門店〔ゴルフ用品〕（経営者）	・耐久品は高い物が良く売れるが、消耗品は本当に安い物しか売れない。
		一般レストラン（スタッフ）	・この半年間、飲食業にとって大切なファミリー客が、月を追うごとに減少しており、これからも大きな変化はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の予約状況はやや良いが、宴会予約が伸びていないため、全体としてはあまり変わらない。
		旅行代理店（店長）	・ハネムーンについては海外挙式セミナーの参加状況などから例年以上の伸びが期待できるが、卒業旅行、その他一般の旅行についてはパンフレットがはける状況等から今以上の伸びが期待できず、全体では変わらない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅展示場の場合、貸出金利が客を左右するが、住宅公庫金利が低下したものの、その反応は悪く低金利は当たり前という感じになっている。 ・住宅減税もまた新たに打ち出されたが、客の反応はあまり変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・商店街にある量販店は軒並み最近開店した大型スーパーに客を取られている。
百貨店（売場主任）		・消費者はますます賢くなっているが、販売の現場からみて消費者が満足する商品を提供していない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・今月の状況は一過性のものと判断している。外資系大規模店等の出店により、ますます競争が激しくなり、競合店との价格的な争いも更に激化する。
		自動車備品販売店（従業員）	・来客数が徐々に減少している。 ・買い控え傾向がやや強くなっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・生活密着型の商品でも、最近はずべてが高品質になっているため、客は商品価値よりも自分の価値観で買うことになり、販売側から消費者に訴える力が弱く、売上に結び付かない。
		観光型旅館（団体役員）	・大阪にできるユニバーサル・スタジオ・ジャパンの影響は、むしろマイナスの要因と考えられる。
		タクシー運転手	・自由化になると、更に競争が激化して売上が増加しない。
		住宅販売会社（従業員）	・一次取得者向けの物件については相当供給過剰感が出てきている。関西の場合は特に、景気、雇用情勢などが好転していないので、供給過剰感と需要の弱さがあいまって、マンション販売は失速していく。
	悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	・昨年末の賞与がかなり削減されている会社があり、サラリーマンの購買意欲がなくなっている。
		その他専門店〔宝石〕（店員）	・客の欲しい物をタイミング良く、購入意欲がわくように広告宣伝を行い、更に、接客、アフターサービスに努めているが、消費が低迷している。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・同じエリア内に競合するドラッグストアがかなり出店している影響で、客の集中的な買物や来店は見込めない。
	企業動向関連	良くなっている	-
やや良くなっている		プラスチック製品製造業（経営者）	・以前は非常に暗い話が多かったが、1、2か月前から中小企業に対する注文が増加しているという話題をしばしば耳にする。
		広告代理店（従業員）	・分譲マンションのほか、特に外資系を中心としたショッピングセンターの広告出稿の増加が見込まれる。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・昨年のBSデジタル放送に始まり、地上波デジタル放送に向けてのメディア関連企業の動きがいよいよ本格化し始め、物件の引き合いが増加している。
変わらない		金属製品製造業（団体役員）	・数量的には増加に向かっているが、収益が良くないためあまり変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年度末に向けて物が動くと思うが、コスト面で非常に厳しく、利益なき繁忙といった感じである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ここ2、3か月は在庫調整などで変化が見込めない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・引き合いが相変わらず好調で、小口の仕事は多い。ただし、大口になると金銭的に折り合わないケースが増加している。
		金融業（支店長）	・先行資金や設備資金の需要があまりない。
やや悪くなっている		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・ユーザーを取り巻く環境が厳しく、4月以降のコストダウンの要求が非常に増加している。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・得意先の話では、新年度の広告予算は押さえ気味になり、印刷物の発注を控えるのではないかとのことである。 ・今年に入り、身近な同業者の廃業があり、不安感が高まっている。	
	化学工業（経営者）	・家電メーカーの海外シフトがますます進み、現地で資材調達が行われていることから、国内生産が減少する。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	・大店法の駆け込み後の反動が予測され、不安定である。	
	輸送業（経営者）	・10、11月は一戸建ての販売が少なく、これに関する物の流れが半年遅れぐらいで低調になる。	
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	・一般品の製品価格の低下が始まっており、荷動きが悪くなっている。1～3月の年度末需要を期待しているが、それ以上に、荷動きが悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	学校〔大学〕(就職担当)	・企業の人事採用担当者のお話では、大半の企業は悪くても昨年並みの求人を行いたい、若しくはやや増加を考えている。今春卒業者の求人も依然として来ている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕(担当者)	・求人広告の申込自体は変わらないが、求人内容がIT関連や医療機関のMRなど非常に専門性の強い、レベルの高いものとなっており、ミスマッチが目立っている。
		職業安定所(職員)	・就職相談窓口の混雑はやや緩和されつつあるが、今後、そごう関連、金融等の離職者の増加が見込まれる。
		職業安定所(職員)	・安定所紹介による就職率は上昇してきているものの、雇用保険資格決定件数が増加傾向にある。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	・これまで順調に回復してきた求人数、紹介件数などが鈍化の傾向をみせ始め、更に年度末は倒産件数の増加が予想される。
		民間職業紹介機関(職員)	・やや頭打ち傾向が出てきている。
悪くなっている	職業安定所(職員)	・景気回復の遅れと奈良そごう閉店の影響で地域の景況感は悪化しており、今後新規求人者数の減少と新規求職者数の増加により、雇用情勢は悪化する。	

8. 中国

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	一般レストラン(店長)	・道路や観光施設などハード面の完成が予定されているので、来客数が増える。
		観光型ホテル(スタッフ)	・「山口きらら博」の準備が進んできており、3月ごろから良くなる。
	やや良くなっている	百貨店(売場担当)	・4月の地下街オープンにより、物珍しさなどが手伝って消費者の興味が向上し、来客数も増加する。 ・ヤングでは新しく花をモチーフにしたデザインが目立っており、一時的に集客力や購買意欲も上向く。
		スーパー(店長)	・販売動向が良くなってきており、全体的に明るい動きが見受けられる。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	・スーツ、フォーマルが好調なため、春のフレッシュマンセールに期待できる。
		乗用車販売店(経営者)	・客の動きが活発になったこと、3月は年間を通して需要が多いことから良くなっていく。
		その他専門店〔書籍〕(店員)	・受注が拡大し、来客数が増加する。
		一般レストラン(店長)	・卒業式、入学式時期の予約や問い合わせが増加してきているので回復する。
		都市型ホテル(スタッフ)	・歓送迎会時期の予約が順調である。
	タクシー運転手	・人事異動により乗客が増加する。 ・春には高齢者の買物客が増加する。	
	通信会社(社員)	・販売価格が上昇しているにもかかわらず、客が購買する現状から、この先良くなっていく。	
	通信会社(営業担当)	・パブル期に購入した耐久消費財の買い換え購入が目立っている。	
	変わらない	百貨店(営業担当)	・商業施設の増加で来客数が増加しているが、景気を押し上げるほどの効果はない。
		百貨店(売場担当)	・例年この時期はリクルートやフレッシュアズ向け商品を目当てに来客数は多いが、今年は少なくなっている。 ・今後客が増える可能性はあるが、総じて現状維持にとどまる。
		スーパー(店長)	・これから春先にかけて販売促進やイベントの強化により来客数が増えるが、客単価は下がったままである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・かまぼこやしめ縄など必要な物は売れるが、単価が下がってきている。
		コンビニ（経営者）	・客の買い控えが依然として続いている。
		家電量販店（副店長）	・客の話に景気の良い話はないが、パソコンの新商品が発売されれば消費も上向く。
		自動車備品販売店（店長）	・必要な物は買うが、それ以外の物に対する購買は依然として慎重である。
		高級レストラン（スタッフ）	・個人消費は伸びているが、法人は依然変化がない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約の発生が遅く、販売価格も低価格で、状況が良くなっていない。
		旅行代理店（経営者）	・例年と比べて予約数が少なく、決算の数値が読めない状況である。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況に変化がなく、営業をしていても良い兆しが全くない。
		美容室（経営者）	・客の来店周期は延びておらず、新規の客もあり順調な状況は変わらない。
		住宅販売会社（経理担当）	・マンションの供給が多くなり、客の選別が厳しくなった結果、売れる物件とそうではない物件の差が大きくなっている。
	やや悪くなっている	一般小売店 [土産]（経営者）	・観光客が少ない時期であり、客単価が上昇しない。
		コンビニ（エリア担当）	・何か大きなイベントをやらない限り、来客数減少には歯止めがかからない。
		家電量販店（企画担当）	・家電リサイクル法に対する反動が4月以降発生する。
		乗用車販売店（店長）	・今後百貨店や自動車メーカーのリストラが始まるので、今まで以上に購入意欲の減少がある。
		住関連専門店（広告企画担当）	・予約数が増加していない。
		スナック（経営者）	・客単価が減少している。 ・企業や官庁の接待には批判があり、スナックでは飲みにくい環境がある。
		タクシー運転手	・客の中に明るい見通しを持っている人が皆無である。
		テーマパーク（職員）	・3月に大阪に大型テーマパークが開園するため影響がある。また、団体客の予約が少ない。
		競艇場（職員）	・平日の固定客は高齢者が多く、将来売上がますます低下する。
悪くなっている	家電量販店（店長）	・4月から施行される家電リサイクル法に対応する需要が見込めるが、その後不安がある。	
企業関連動向	良くなっている	-	-
	やや良くなっている		
	変わらない	化学工業（総務担当）	・投資計画が以前と変化ない。
		鉄鋼業（総務担当）	・客の動向、受注状況から現況が続く。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・主力商品が今以上の落ち込みをすることはない。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・販売価格が下がったままの状況が続く。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・客からの注文が急に減っており、その傾向が続く見通しである。
		建設業（営業担当）	・年度末の工事発注について、例年にまして多くは期待できない社会環境にある。
		輸送業（総務担当）	・仕事はあるが一過性のものであり、継続性はない。
コピーサービス業（経営者）	・来客数や仕入先に対する支払額が毎月減少している。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（営業担当）	・最大顧客の高炉メーカー、新規顧客の電子部品メーカーともに、生産量が急激に落ち込み、販売量が大幅にダウンし、販売価格も落ち込む。
	悪くなっている		
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	・複数の業種で新規卒者の採用計画に大きな伸びがある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・雇用状況は依然厳しく、所得の伸びは期待できない。
		職業安定所（職員）	・サービス業を中心に回復が見込まれるが、リストラや休業の動きがみられ、全体としては大きな動きとはならない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	・縫製業では婦人服製造業で工場閉鎖があり、また、電気機械製造業はアメリカ経済の減速の影響で、求人を取り消す企業もある。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	・求人数が減速している一方、小売業界核店舗のスーパーの撤退による大量離職が発生する。

9. 四国

（ - : 回答が存在しない、 ○ : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	○	○
	やや良くなっている	スーパー（店長）	・来客数はほぼ横ばい傾向にあるが、客単価には回復傾向があり、やや改善が見られる。
		家電量販店（店長）	・家電リサイクル法対象4品目が、駆け込み需要で大幅に伸びている。
		旅行代理店（経営者）	・スキー、雪祭りなどのツアーをはじめ、海外、国内ともに前年を上回る予約状況になっている。
	変わらない	商店街（代表者）	・大型店の出店のあおりで良くならない。
		スーパー（企画担当）	・食料品などが安いものにシフトしたままであり、回復感がみられない。
		スーパー（経営者）	・客単価の下落に歯止めがかかっておらず、改善は見込めない。
		乗用車販売店（従業員）	・販売台数が底を打ったままという状況が今後も続く。
		乗用車販売店（従業員）	・商談に入っても購入を延期するという結果が多く、成約までに時間がかかる。
		観光名所（経営者）	・観光客の動きが非常に鈍い。
		設計事務所（職員）	・受注量が増える見込みはない。
	住宅販売会社（従業員）	・現場見学会等の来場者数に目立った変化がみられない。	
	やや悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	・地元百貨店の倒産、リストラなどによる心理的不況が蔓延してくる。
		衣料品専門店（経営者）	・相変わらず低価格志向になっており、消費者マインドは萎縮している。
		観光型旅館（経営者）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンに客を奪われ、当面よくないと思われる。
		都市型ホテル（経営者）	・4月から大阪で開業するユニバーサル・スタジオ・ジャパンに客の目が向かっている。
		美容室（経営者）	・近くにある大型百貨店が経営破綻し、もっと悪くなると思われる。
		美容室（経営者）	・身近なところの倒産の話聞く。 ・今までに経験したことのないような来客数の少ない日もある。
	悪くなっている	○	○

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	建設業（総務担当）	・工事受注の引き合いが多くなっており、採算に乗らない分については断ることができるようになっている。
	変わらない	輸送業（配車担当）	・同業者による運賃引下げがかなり行われており、荷主獲得に各業者が躍起になっている。
不動産業（従業員）		・案内時に感触のよい客もなかなか即決せず、慎重になっている。	
	やや悪くなっている	広告代理店（経営者）	・新年度の広告予算を減らすところが多い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・例年今時分は設備の見積りがどんどん入ってくるはずなのに、見積り件数が昨年と比べて非常に少ない。
	悪くなっている	家具製造業（営業担当）	・円安による原料価格の上昇が本格化するおそれがあり、製品価格引き上げの交渉が大変である。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	・契約期間の節目の1つである12月末での契約終了が予想以上に少なかった。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人はサービス業を中心に増加傾向が続くが、事業所の閉鎖や人員整理による求職者の増加が予想される。 ・製造関係の求人が減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	・電気機械器具製造関係の下請企業が人員整理等を予定していることから、現在の状況が少しの間続く。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	・4月以降の人員の縮小、営業所の統廃合という話も取引先で聞いており、明るい見通しはなかなか出にくい。
		求人情報誌制作会社（編集者）	・地元の各求人情報誌とも求人広告が減少気味になっており、特に中小零細企業や飲食関係の落ち込みが大きい。
悪くなっている	-	-	

10. 九州

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	住関連専門店（経営者）	・2～4月ごろまでこの調子で進む。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	・春の新入学、新卒関係の需要が今年は伸びてくることを期待している。
		百貨店（販売促進担当）	・今後も客単価や一品単価の下落傾向は依然続くが、一部の高額品ミセス向けの婦人服に好調に向かう兆しがみられ、春物商品のトレンドとしてリードする商品がいくつか出れば、消費マインドが上昇するきっかけにつながる。
		百貨店（売場担当）	・昨年4月には大型店の出店により売上が減少したが、今年はその反動で15%の増加が期待できる。
		衣料品専門店（店長）	・3、4月はニューモデルが非常に多く商品として並ぶので、消費者も購買意欲が高まる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（店員）	・卒業、新入学のシーズンを迎え、一般的に非常に人が多く動く時期であり、飲食、小売等、消費回復のチャンスである。
		観光型ホテル（スタッフ）	・3か月先の状況は非常に活発に問い合わせが来ているので良くなる。
		設計事務所（職員）	・実際に契約までには至っていないが新規の物件の話が若干ではあるがみられるので2、3か月後には期待できる。
	住宅販売会社（従業員）	・今年6月から再来年まで実施されるローン減税に向けて、客の動きはやや活発になってきている。	
	変わらない	商店街（代表者）	・買物においても客が低価格商品を望むのと、一部の商品は高いものでも購入するという二極化であり、買物もシビアになっているのでこの景気の悪さは変わらない。
一般小売店〔精肉〕（経営者）		・平常の来客数で客単価もあまり変わりなく、イベント等がなければ別段変動はない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・催しを行うと来客数、売上ともに伸びるが、食料品や必要品以外の購買意欲がみられない。
		百貨店（営業担当）	・初売り後のクリアランスセール等は幾分持ち直し、冬物衣料等も動いたが、基調としては変わらない。
		スーパー（店長）	・近隣に先月オープンした大型店の影響で、1月が悪かったためそれ以上悪くなることはないと思うが、客単価の低下と買上点数の減少が現状そのままのような気がする。
		スーパー（総務担当）	・春物、シーズン物の消費は幾分見込めるものの今後ますます価格競争が激しくなり、売上全体としては変わらない。
		スーパー（企画担当）	・客の先行き不安感がぬぐい切れず、そのままの状況が続く。
		コンビニ（店長）	・2月にプロ野球のキャンプが約1か月続くので、その間は売上が見込めるが、その後は売上の増加は見込めない。
		コンビニ（エリア担当）	・弁当などファーストフードを中心に低価格商品と売れ筋価格帯がシフトしており、この傾向は今後も続く。
		家電量販店（店員）	・パソコンでよく売れているのが、低価格機であり、15万円以内のものになっており低価格化が進んでいる。
		乗用車販売店（総務担当）	・対前年比で来客数の増加は著しいが購買意欲は相変わらず渋い状態が長引いている。
		乗用車販売店（従業員）	・携帯電話が普及し、若い人達は月の電話代が2万、3万となり、物が買えなくなっている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・社会人の本の購入が停滞している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・相変わらず予約の発生が遅く、宿泊部門に関しては若干予測がつきにくい、レストラン部門は謝恩会や送別会などが見込めるので横ばい、婚礼部門は低調である。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行は格安で行けるため順調に推移するが、国内の宿泊に関する部門が非常に悪く低調である。
		タクシー運転手	・商店街や夜の歓楽街からの乗車が依然として少なく、午後から夕方までの空車が非常に多い。
		通信会社（企画担当）	・料金滞納状況に全く変化が見られない。
		観光名所（職員）	・観光施設では個人の客が増えそうな要因はなく、団体客も各施設の客の取り合いになっている。
		ゴルフ場（支配人）	・会員の来場回数が少なくなってきており、様々な企画でビジターの来場者数を増やし何とかカバーしている。
		パチンコ店（店員）	・パチンコ店は風俗営業等の法律が変わってきているので営業しやすくなるが、まだ消費の低迷は続く。
		美容室（経営者）	・組合の調査でも、店舗数、従業員数ともに減少している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	・寒くなっているがなかなか婦人衣料が思うように出でず、郊外の大型店舗に流れており、当店の近くでも2店ほど店を閉めている。
百貨店（総務担当）		・消費者の購買意欲を活発にさせる要素が北九州地区ではみられず、北九州地区から福岡への流出は食い止められない。	
百貨店（営業担当）		・天神地区でもファッションビルの閉鎖など商関係自体が悪化していることと、ここ数年どこかの店がなくなっても売上は上がらないという状況は変わっていないので、景気は悪くなっている。	
スーパー（店長）		・品質がはっきりしたものでより安いものしか購入しないという傾向がますます顕著であり、衝動的な余裕買いもみられず、財布のひもがますます固くなっている。	
スーパー（店長）		・有明海のノリの不作が、不況の原因になるのではないかと懸念される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（店長）	・新聞の折込チラシの中でもディスカウント店にはぎわいがあるが、日常の生活の中でお金があるけれど使わない、節約節約の傾向を強く感じるので、通常のスーパー等のチラシには消費者は関心を示さず、買いに行かない。
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲンを実施すると消費者は動くが、正札販売ではなかなか動かない。
		家電量販店（店員）	・ＢＳデジタル関連の商品が１月に入って急に動きが鈍くなり、問い合わせも減っている。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	・ドラッグ業界は競争がますます激化する一方であり、価格が低下し利益も減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	・昨年５月の連休後から売上や景気が悪くなっており、５月になれば下げ止まるが、それまでは悪い。
		一般レストラン（スタッフ）	・周りの店舗等で閉店が続いている。
		スナック（経営者）	・客の退職が多かったことと、例年２月末からの異動シーズンが最近是不規則であるために、売上は上がらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今月に入って２、３か月後の宴会、婚礼の予約状況が極端に落ち込み、宿泊、食堂の予約状況も悪い。
		通信会社（経営者）	・国が進めているＩＴ関係の政策についても、そのお金がつくのは中央の大きな企業のみで、末端の小さな中小企業にはついてこないの、そういう意味で景気の底上げというのは難しい。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅公庫の融資枠の縮小が多少影響する。
	悪くなっている	衣料品専門店（総務担当）	・アーケードの商店街が更に閉店し、入居しているテナントより撤退の打診を受けている。
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	・発注が遅いが受注量は昨年と同等にあるので、ここ数か月間忙しい月が続く。
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・２月の注文が増えて急に忙しくなっている。なかには営業用の見込みも含まれているが、それでも２、３月は若干良い。
		輸送業（従業員）	・１、２月で返品関係の処理が終わり、それから通常の出荷状態に戻り、新規の客も出てきているので良くなる。
		不動産業（従業員）	・不動産取引において、収益面での優良物件などが買いを集めており、地価下落にもある程度歯止めがかかる。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・２、３か月先は通常は一番焼き物が動く時期であるが、輸入品や、最近の消費の動向がなかなか動いてくれないこと等で、あまり期待は出来ない。
		建設業（営業担当）	・変動は少ないと思えるが、ＩＣ関連の発注時期が繰延べになっているのが気になる。
		金融業（調査担当）	・中小企業を中心に体力が低下しているところが目立ち、一段と厳しい状況が続いている。
		広告代理店（従業員）	・３か月前からチラシの取扱い枚数が若干であるが増えてきており、今後も３か月は続く。
		会計事務所（職員）	・タクシー業界、飲食店関係、印刷業関係の話を総合すると仕事が非常に少なく、自治体は発注が少なく、金額も小さくなっている。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・大手の半導体メーカーと全国的に取引があるが、夏ごろまでは半導体業界は動きが非常に鈍いだろうとのことで、７月以降から上昇するとみているが、日々の発注状況が非常に落ち込んでいる。
輸送業（総務担当）		・貨物の荷動きが悪く、当社に出入りしている運輸業者の間でトラックを廃止しているという話も聞き、景気としては悪くなっている。	
輸送業（従業員）		・得意先のコスト切下げが一段と強くなる。	
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	・仕入先では仕事が止まっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなっている	民間職業紹介機関 (支店長)	・年度末に向けてまだまだ需要が伸びる。
	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	・仕事の依頼が来ている。
		求人情報誌製作会社 (総務担当)	・派遣会社の一部ではミスマッチを解消しようという動きが出始めており、派遣会社では企業が思っているニーズに対して、別のこういう層はどうかという提案をしているので、そこがマッチングされていけば雇用が増えて活性化されていく。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・派遣業界という業態からみると受注は伸びてきているが、それも正社員の代替であったり、リストラが進んでの人員不足だったりするので、景気自体は良くはなっていない。
		新聞社[求人広告] (担当者)	・地元の求人広告の出方に勢いがなく、全く回復していない。
		職業安定所(職員)	・現在の景気回復感は一IT関連に留まり、全産業横断的なものとはなっていないので、製造業が息切れしてきた場合、どのような展開になるかわからない。
		職業安定所(職員)	・今から新規求職者数も増えてくるが、就職の内定率もあまり芳しくなく、新規求人倍率は若干上がってきているが、各地ではらつきがあるので先がみえない。
やや悪くなっている	民間職業紹介機関 (職員)	・全般的な求人件数の動向としては非常に不透明である上に、ITハイテク分野の求人も調整段階に入っている。	
悪くなっている	学校[専門学校](就職担当)	・雇用関係においては、IT関連の動向によって現在どこの企業も見送りの傾向があり、特に正社員よりも契約社員として採用する傾向が強まっている。	

11. 沖縄

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	家電量販店(店員)	・家電リサイクル法施行前の買い換え需要は、徐々に盛り上がるのではなく、3月以降の駆け込み需要になる。
		観光型ホテル(スタッフ)	・旅行が増えてきているので3か月後は良くなる。
	変わらない	百貨店(総務担当)	・卒業や入学準備のギフトに期待はするものの、依然厳しい状況が続く。
		スーパー(店長)	・客単価下落には歯止めがかかってきているものの、予断を許さない状況である。
		スーパー(企画担当)	・今月は新店効果で全体の売上は前年を上回り、既存店ベースでの売上も良かったが、客単価の低下という状況はしばらく変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	・新規出店店舗もあるが、地域の状況により閉店する店舗もあり、店舗数としては一進一退である。
		衣料品専門店(店員)	・今後の売上アップを期待したいが、客の低価格志向が続いており、厳しい状況が続く。
		その他専門店[書籍](店長)	・家計簿等の売上が若干良くなっているが、主婦が家計簿をつけることにより、財布のひもが固くなる。
		高級レストラン(副支配人)	・世界遺産等、沖縄をアピールする素材はあるが、それがすぐには効果が出ない。
やや悪くなっている	観光名所(職員)	・正月三が日は来場者数が増加したが、4日以降は減少が著しい。	
悪くなっている	商店街(代表者)	・大型店の進出により、小規模小売店が衰退している。	
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	輸送業(総務担当)	・年度末には駆け込み商品等で物量が増加するが、今も良いのでそれほど変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなっている	通信業（従業員）	・客が現状行っているビジネスをインターネットとどう結び付けるかが今後の課題であり、2～3か月以内にそれを解決できるかわからない。
	悪くなっている	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（総務担当）	・求人件数は伸びてきているが、先行き不透明な状態である。
	やや悪くなっている	-	-
	悪くなっている	-	-